

العمل من الانترنت

السؤال الاول الذي يسأله كل من يود الدخول في هذا المجال " ما هو نوع العمل الذي استطيع البدء به " , و الجواب هنا سيكون مختلف من شخص لاخر , و هذا يعتمد على مدى اهتمامك بامر ما ...

بمادا تهتم ؟

بماذا تحب ان تقضي وقتك ؟

ما هي خبرتك ؟؟ شهادتك ؟؟

دائما قم بالعمل الذي تحبه لانك ستعطي كل طاقتك و كل ابداعاتك و خبرتك ... فالعمل من خلال الانترنت ليس (كما يعتقد البعض) سهلا (في البداية) فهو يحتاج منك جهدا و اصرارا و شغفا كبيرا لهذا العمل .

تذكر دائما انك اذا اردت العمل من الانترنت و كسب المال , فلا بد من اختيار شيئا تحبه , يبقيك مطلعا , تعرف الكثير عنه و لا تمل منه ابدا , بل يجب ان يكون عملك هو هوايتك .

و تذكر ايضا ... انك لا بد وان تكون تعرف اشياء كثيرة لا يعرفها كثير من الناس .. !!

وان كثير من الناس يحتاج هذه الاشياء التي تعرفها .

- الفـــكرة

اذا كان لديك محل تجاري (مهما يكن نوع هذا المحل) .... متى تربح ؟؟ متى تستلم النقود ؟؟ عند بيع منتج ؟؟ عند بيع خدمة ؟؟؟ متى تربح ؟؟

اذا كنت تملك محلا تجاريا فانت بالتأكيد تملك بضاعة أو تملك خدمة معينة , وبالتالي فانت لن تربح شيئا اذا لم تقم ببيع هذه البضاعة او الخدمة التي تقدمها .

- محل الكمبيوتر يقدم بضاعة تتعلق بالكمبيوتر
- محل الحلاقة يقدم خدمة حلاقة الشعر للزبائن

البضاعة (المنتج) هي اي شيء يمكن ان يقوم الناس بالدفع لك مقابل اعطاءهم اياه

الخدمة هي اي شيء يمكن ان يقوم الناس بالدفع لك مقابل قيامك بها او مقابل خدمتهم بشيء تعرف عنه و لا يعرفون عنه

طبعا البضاعة والخدمة في العمل من خلال الانترنت تختلف (بشكل جزئي) عن البضاعة الموجودة في المحلات التجارية

اذا الفكرة الرئيسية في العمل من خلال الانترنت هي ان تملك خدمة او بضاعة تستطيع من خلالها الربح .

مـــا هي خياراتي

هناك الكثير من الخيارات التي يمكنك العمل بها و ذلك حسب شخصيتك و كما قلنا حسب اهتماماتك و سأشرح ذلك ان شاء الله

أفضل هذه الطرق ربحا (الطرق الاحترافية) والتي تضمن دخلا جيدا جدا اذا قدمت بشكل جيد ...

- بيع بضاعة تملكها انت (تملك حقوقها , قمت بصنعها , ...) .
- بيع خدماتك التي تتميز بها لوحدك .
- الاعلانــــــات

هذه هي الطرق الرئيسية التي اتعامل معها دائما لاجني الارباح من سوق الانترنت و في كل طريقة رئيسية هناك طرق كثيرة سأقوم بشرحها .... فابقى معي

- قم ببيع بضاعتك

و تعتبر من الطرق التقليدية حيث تقوم فيها بعرض بضاعة معينة و يقوم العميل بشراء هذه البضاعة , اذا كنت تملك محلا تجاريا كبيرا يهتم بالكمبيوتر و اكسسواراته مثلا واردت ان تنشر بضاعتك في العالم اجمع (ليس فقط في منطقتك) فبامكانك ذلك

و هذا ينطبق ايضا على من ليس لديه محل تجاري ايضا فانت تستطيع شراء بضاعة معينة فتملك هذه البضاعة ثم تقوم ببيعها لمن تريد وبالسعر الذي تريد

من حسنات ان تقوم ببيع بضاعتك انك تملك حق البيع بالسعر الذي تريد , تستطيع تقليل سعره او زيادته كما تريد , يمكنك التحكم

بطريقة البيع و طريقة تسليم البضاعة , طريقة الدفع .... باختصار تستطيع التحكم بالربح الذي سيأتي من هذه البضاعة .

من سيئات هذه الطريقة انك يجب ان تضمن وصول البضاعة للعميل مهما يكن موقعه .. و تضمن وصولها بسلام دون حدوث اعطال و لا تنسى مصاريف الشحن و مصاريف شركات التوصيل والضرائب .

هذه الطريقة تدر مالا كثيرا لكن تحتاج لرأس مال كبير , تحتاج جهدا كبيرا و معارف كثيرة , و ايضا تحتاج لبناء موقع الكتروني يضم جميع البضائع الموجودة .

- قم ببيع خدماتك

و هناك طريقتين لبيع الخدمات على الانترنت ....

أولا : بيع خدمات للعملاء
ثانيا : بيع خدمات التجـــار

- بيع خدمات للعملاء

و تعني ان تقوم بعمل خدمة تتميز بها و تجيدها و من ثم تبيعها للناس (العملاء) يعني مثلا انا احب العمل في تجارة العملات (الفوركس) و لدي خبرة فيها , قمت ببناء موقع يحتوي خدمة اعطاء توصيات فوركس فورية على الموبايل هنا قمت بعرض خدمة (هناك جزء مهم جدا عن كيفية اختيار عملي) , و قام العملاء بالاشتراك بها .

أمثلة اخرى لخدمات العملاء :

- خدمات برمجة
- تصميم شعارات
- تصميم مواقع
- استضافة مواقع
- ترجمة
- ...
- ...
-

الخدمات لا تعد ولا تحصى , تستطيع عرض او بيع اي خدمة يمكن ان تقوم بتقديمها .

- بيع خدمات للتجار

وهذه الخدمات تكون منك شخصيا .. يعني وعلى سبيل المثال يمكنك ان تعرض خدمة كتابة مقالات في موقع اخبار , او الاشتراك في استبيانات معينة لبعض الشركات مثل شركات ماكدونالدز و بيبسي و غيرها .. فهناك مواقع تمكنك من المشاركة و ربح بعض النقود من خلالها والمشكلة هنا ان اغلب هذه المواقع تكون مهيئة اكثر لمن يعيش في الولايات المتحدة فاغلب الشركات تدفع ب شيكات بنكية امريكية الامر الذي يجعلنا لا نثق بكل المواقع .

- المنتجـــــات الالكـــــترونية & الخدمــــــات الالكـــــترونية

قلنا من قبل ان بيع المنتجات يحتاج لوجود المنتج اصلا و يحتاج لتوصيله و مصاريف شحنه , ...

لذلك نأتي للطريقة الافضل في عملية بيع المنتجات وهي ان تقوم ببيع منتج لا يحتاج لراس مال ولا الى توصيل ولا الى شحن

و لا كفالة , ... , فقط يحتاج الى انترنت .

نعم هذا المنتج يسمى بالمنتج الالكتروني و هو الافضل والاكثر ربحا .

- لماذا المنتج الالكتروني ؟؟؟؟

1. لان من السهل الحصول على واحد
2. لانك اذا حصلت على منتج بكل سهولة تستطيع العمل على نسخه مليووووون نسخة
3. لانك لن تحتاج لتوصيله , ابعته على الانترنت فقط

- ماذا يمكنني ان ابيع ؟؟؟

1. كتب الكترونية
2. برامج كمبيوتر
3. خدمات
4. دعايات
5. اشتراكات
6. ......
7. .....

والكثير الكثير من المنتجات الالكترونية الموجودة على الانترنت

- والان ماذا ؟؟؟

عرفنا الفكرة وراء الربح من الانترنت و العمل من خلاله و ايضا عرفنا كيفية العمل نظريا

عرفنا ان وراء كل ربح بيع

عرفنا ايضا ان افضل المنتجات هي الالكترونية

من المهم جدا ان نكون قد فهمنا طريقة العمل

و الان سنبدأ بالعمل

كيف أختار عملي

من أكثر الاسئلة التي اسمعها دائما في مجال العمل من الانترنت طبعا بعد ان يفهم الناس فكرة هذا العمل هو سؤال ...

ما الذي ينبغي لي ان ابيعه على الانترنت و من اين أحصل عليه ؟؟؟؟

من الأخطاء الشائعة لدى من يريد ان يبدأ مثل هذا العمل ... أن تقوم في البداية بالبحث عن منتج أو خدمة لها سمعة جيدة يعني ان تسمع الناس يتحدثون عن منتج او خدمة تباع بسرعة ثم تقوم انت ببيعها ايضا بغض النظر عن هذا المنتج او الخدمة ... هل هو من اهتماماتك ؟؟ هل تعرف شيئا عنه ؟؟ هل ان السوق الذي يهتم بالمنتج هو سوق مربح !!! ؟؟

الآن نأتي الى خطــوات العمل , وأول هذه الخطوات هو التخطيط لهدف العمل ...

- ما هو ســوق الاهتـــمام ؟

أراد شخص فتح مشروع تجاري له .. فقام اولا باستئـــجار محل ثم وضع فيه بضاعة تحتوي على اكسسوارات و مواد تجميل نسائية .... افتتح المحل و بدأ بالعمل و بعد مدة لاحظ هذا الشخص ان مشروعه التجاري لا يربح بل يخسر وذلك لان المحل لا يأتيه زبائن بشكل مستمر , و عند البحث عن السبب اكتشف صاحبنا ان المنطقة التي فتح بها المحل أغلب سكانها من المغتربين الشباب ... !!!!

سوق الاهتمام هو عبارة عن مجموعة من الناس (العملاء) الذين يبحثون في الانترنت عن حل معين لمشكـــلة معينة

يعني :

- الموسيقيون
- الأهل
- ملاك المقاهي
- المبرمجون
- السائقون
- الطباخون
- .....
- ......
- الطلاب
- الاطباء
- أصحاب المحلات

هناك عدد هائل جدا من أسواق الاهتمام (السوق الذي يهتم به فئة من الاشخاص)

لكن المشكلة هنا ان هذه الاسواق كبيرة جدا , و أقصد بذلك ان المشاكل التي تهتم بها هذه الاسواق كثيرة فمثلا سوق اهتمام الاهل , بماذا يهتمون الأهل ؟؟؟ تربية الابناء ؟؟؟ تعليم الابناء ؟؟؟ الترفيه ؟؟ ....

سوق اهتمام النساء , بماذا يهتمون ؟؟ مواد البشرة ؟؟ الشعر ؟؟ الملابس ؟؟؟ الكتب ؟؟ العلم ؟؟ .....

وبذلك فان العمل في مثل هذا السوق يحتاج عمل كبير يمكنك من التميز على منافسيك فهل فعلا تريد العمل في سوق يحتوي على كثير من المنافسين ؟؟

التركيز على سوق اهتـــمام أصغر يعطي الكثير من الايجابيات للعمل :

- القليل من المنافسين
- السوق الصغير أسهل بكثير لكي تهيمن .. و بذلك تستطيع ان تكون المصدر الرئيسي لمنتجك
- السوق الصغير يمكن لأي احد من العملاء ايجاده

سأشرح سوق الاهتمام عمليا لنتأكد انك قد فهمته كليا :

هناك شخص يريد ان يتعلم اللغات (المشكلة) ... فذهب الى موقع google و كتب فيه " تعلم اللغات "

ما الذي سيظهر ؟؟؟؟ سيظهر عدد كبير جدا من المواقع التي تهتم بهذا السوق (سوق اهتمام كبير)

بالنسبة للشخص .. من الصعب ان يجد ما يريده بالضبط .. تعلم الانجليزية ؟؟ العربية ؟؟ الفرنسية ؟؟

هل يريد تعلم قاعدة معينة بالانجليزية ؟؟ ام يريد تعلم ايام الاسبوع بالفرنسية ؟؟ ....

بالنسبة للمواقع (اصحاب العمل) .. اذا كان صاحب العمل قد اختار ان يكون سوق اهتمامه كبير لهذه الدرجة

فكيف سيجده الشخص السابق ؟؟ كيف سيجده من ضمن الكم الهائل من هذه المواقع التي ظهرت له ؟؟

لن يجده ...... لا .... لن يجده

بينما اذا كتب الشخص " learn if clause " .. سيكون هناك عدد لا بأس به من المواقع التي فيها قاعدة الجمل الشرطية

و بذلك فمن السهل ايجاد موقعك بين هذه المواقع .

- كيف أعرف أنني قد وجدت سوق الاهتمام الذي اريده ؟؟؟

بالنسبة لي أستخدم طريقة بسيطة أقوم من خلالها تحديد سوق اهتمام خاص بي .. و لكن لا تنسى ان سوق الاهتمام

يختلف من انسان لاخر وذلك حسب الاهتمامات والخبرات و ما الى ذلك , طبعا ستقوم بالبداية باختيار اي شيء تهتم به

ثم تقوم باختيار سوق الاهتمام حسب المعادلة التالية :

سوق اهتمامي هو الناس الذين يريدون (المشكلة) + (الجزء الذي تهتم به)

أمثلة للتوضيح :

- سوق اهتمامي هو الناس الذين يريدون (**تعلم**) + (قواعد الانجليزية)
- سوق اهتمامي هو الناس الذين يريدون (**بناء**) + (حديقة)
- سوق اهتمامي هو الناس الذين يريدون (**مواد نسائية**) + (تجميلية)
- سوق اهتمامي هو الناس الذين يريدون (**كتبا**) + (عن الفوركس)
- سوق اهتمامي هو الناس الذين يريدون (**معلومات**) + (رياضة كمال الاجسام)
- ......
- ......

جميل .. صح ؟؟؟

قم بتجربته ضمن اهتماماتك و ضمن الاسواق التي تحبها و التي يمكن ان تكون لديك الحلول للناس التي تبحث عن حل لمشكلاتها في ذلك السوق ... و حاول ان لا يكون سوقا كبيرا .

ايجاد سوق اهتمام جيد يكون بالتركيز يكون بأمر قليل التفرعات بحيث يكون قليل المنافسين و يكون ايضا كثير العملاء فاذا كان المنافسين اكثر من اللازم .. قم باختيار التفرع الاقل

يعني بدلا من ان تكون مهتم بالرياضة بشكل عام فاذا رايت ان السوق كبير فقم بالتفرع .. اختر رياضة كمال الاجسام او رياضة كرة القدم , او حتى قم بالتفرع من رياضة كرة القدم واختار مثلا قوانين التحكيم في كرة القدم .

وبدلا من ان تقوم باختيار بيع الملابس بشكل عام .. قم بالتفرع .. و اختار بيع ملابس الاطفال فقط مثلا ..

- كيف تضمن أن لديك سوق اهتمام مربح حتى قبل ان تقوم بالعمل ؟؟

سؤال رائع و الاروع ان يكون له اجابة !!!!!

تذكر دائما بأن الناس لا يدخلون الانترنت لشــــراء منتج أو خــــدمة بل هم يستخدمون الانترنت من أجل الحصول على المعلومات و على الاجوبة التي تحل مشكلتهم .

و مهمتك هنا هي ان تقوم بالتفكير أو التعامل كما يتعامل عملاؤك المتوقعين و ذلك حتى تعرف ما هي المشاكل التي يواجهونها والتي يريدون حلها ..... و كما اقول دائما :

من السهل ان تنجح في امتحان انت تعرف أسئلته مسبقا

فاذا عرفت ما هي مشاكل عملائك (المتوقعين) بالتأكيد ستنجح في اعطاء الحل لهم .

مثلا ....

اذا كان سوق اهتمامك هو الناس الذين يريدون معلومات عن المواد التجميلية .. فاذا كنت متمكنه من هذا السوق و تهتمين به فستضعين نفسك مكان عملائك .... ما المشكلة ؟؟ لا يعرفون ما افضل المواد ؟؟ ما اثارها الجانبية ؟؟ ما هي اسعارها ؟؟ عن ماذا يبحثون ؟؟ عن ماذا تبحثين لو انك في مكانهم ؟؟ طبعا بما انك تحبين هذا السوق فانت بالتاكيد تعرفينه و لديك خبرة فيه .

اذن .. ضع نفسك مكان عملائك دائما

- كيف اعرف حجم سوق الاهتمام و عدد العملاء المتوقعين ؟؟

- محركات البحث على الانترنت

و هي طريقة جيدة جدا لمعرفة حجم السوق و تقدير عدد العملاء المتوقعين لهذا السوق فهي تحتوي على البلايين من الصفحات والتي فيها المعلومات التي يريدها الناس , وهي تعتمد على طباعة كلمات معينة يبحث من خلالها الناس عن حلول لمشاكلهم

- www.google.com
- www.yahoo.com
- www.msn.com

بعد ان قمت بالتفكير كالعملاء المتوقعين لسوق الاهتمام الخاص بك , و وجدت بعض المشاكل التي يبحثون عن حلولها ضع هذه المشاكل في محركات البحث بالشكل الصحيح و تأكد ان السوق مربح (يعني هناك عدد مناسب من المواقع) في google يكون عدد المواقع موجود في الشريط الازرق العلوي نسنطيع من خلاله معرفة حجم السوق اذا كانت المشكلة مثلا عن مواد التجميل ... كيف تبحث عنه :

اكتب كل مفردات المشكلة (بحيث لا تزيد في حجم السوق) .. كالتالي :

- أضرار مواد التجميل
- مواد التجميل
- مقالات مواد التجميل
- النساء و مواد التجميل
- ....
- ......

المهم عند البحث عن المفردات ان البحث لا يكون عاما .... بل خاصا بالمشكلة ذاتها فقط

- المنتديات و الشبكات الاجتماعية

تستطيع الدخول والتسجيل في منتديات تهتم بموضوع سوق اهتمامك ثم قم بمحادثة الاعضاء من اجل بعض المعلومات و المشاكل التي يواجهونها و بذلك ممكن ان تعرف حجم سوقك و حجم عملائك المتوقعين .

وايضا يمكنك التسجيل في مواقع شبكات اجتماعية (مثل الفيس بوك او ماي سبيس) و البحث عن عدد تقريبي للعملاء

الخلاصـــة :

1. قم بالبحث عن ما تحب العمل به , شيء لن تمل منه اذا عملت به , شيء يجذبك , اذا سألك الناس عنه تجاوب بسهولة و خبرة , تعرف عنه الكثير مما لا يعرفه الناس .
2. اذهب الى اي محرك بحث و ابحث عن سوق اهتمامك السابق , بحيث تكون عملية البحث عن كلمات معينة تصف مشاكل الناس او ما يريدون البحث عنه في الانترنت .
3. قم بحساب حجم سوق الاهتمام هذا .. اذا كان مناسب , اكتب هذه المشاكل التي يريد الناس حلا لها او المعلومات التي يطلبوها .. واذا لم يكن مناسب ... قم بالتفرع .
4. راجع نفسك ..... هل تستطيع حل هذه المشاكل؟؟ , هل تستطيع تأمين هذه المعلومات للناس (العملاء) ؟؟
5. اذا ... اجبت بنعم !!! اكمل واذا .... اجبت بلا !!! ارجع للنقطة 1 .
6. اكتب المشاكل , اكتب الحلول , اكتب المعلومات , اكتب كل شيء تستطيع اضافته للناس في هذا الموضوع

أسلــــــــوب العـــمل

قمنا باختيار العمل الذي نريده (نهتم به , نحبه , ...) , و اقصد هنا بالاختيار انك اخترت سلعة العمل أو الموضوع الذي ستقوم بعرضه و من ثم بيعه من اجل الربح .

حتى هذه اللحظة , قمنا بمشوار مهم جدا و اعتبره أهم خطوات الطريق للعمل على الانترنت , فاذا كنت متمكنا من اختيار مواضيع جيدة للعمل (و مع الخبرة ستعرف كيف تفكر في المواضيع المربحة فقط) , فأنت ستربح دائما .

مع المدة والخبرة ستتمكن من ايجاد اكثر من موضوع واحد للعمل , ستتمكن من عمل عدة مواقع تحتوي على مواضيع مختلفة

- و كأنك فتحت عدة محلات تجارية مختلفة في منتجاتها و خدماتها .

- اخترنا موضوع العمل ... كيف أعمل ؟؟؟ كيف أبيع ؟؟؟

في الخطوة السابقة عرفنـــــا ماذا نبيع .... و لــكن كيف نبــيع ؟؟ ما هو الأسلوب الذي سنتبعه للبيع ؟

طبعا الاجابة هنا ستكون عـــــامة ... يعني كل منتج او خدمة ستباع باحدى الطرق التي سأذكرها ولكن احدى الطرق ستكون افضل من الاخرى بالنسبة لمنتج و الطريقة الاخرى افضل بالنسبة لمنتج اخر .. وهكذا .

- طريـــــقة إعادة البيع :

الطريقة واضحة من اسمها .. يقوم صاحب الموقع (العمل) .. بشراء منتجات ثم يقوم ببيعها , بغض النظر عن تلك المنتجات أكانت الكترونية ام ليست الكترونية ... فاذا كان موضوع عملك عن منتجات معينة تستطيع شراءها ثم عرضها على موقعك لبيعها .

طريقة اعادة البيع (حسب اعتقادي) .. تكون فعالة جدا في حالة بيع المنتجات الالكترونية فقط , فالمنتج الالكتروني تشتريه مرة واحدة فقط .. ثم تنسخ عنه العديد من النسخ .. لتبيعه عدة مرات (اشتريه مرة و بيعه مليون مرة)

وايضا المنتجات الالكترونية أسهل للبيع (بالنسبة لصاحب العمل) و اسهل بكثير للشراء (بالنسبة للعميل)

أمثلة من تجربتي الخاصة :

- عمل موقع عن موضوع معين يحتوي على كتب معروفة (غير مجانية) ... و اعني لا احد يستطيع تنزيلها مجانا من الانترنت , هذه الكتب تقوم انت بشرائها (بعد ان تبحث عن فاعليتها الشرائية) ثم تعرضها للبيع في موقعك

- بيع برامج الكمبيوتر كاملة باسعار معقولة ... قمت بشرائها فيما سبق .... تستطيع عمل موقع عن اي شيء تريده ثم قم بوضع برامج معينة تساعد الزائر (العميل المستقبلي) .. مثلا موقع يتحدث عن الكمبيوتر و الهاكر تستطيع وضع برامج كاملة للهكر مع فيديو تعليمي مثلا .

- طريقة بيـــــع ما تمــــــلك :

وطبعا لا أقصد هنا ان تقوم ببيع ممتلكاتك في المنزل ..... بل ما اقصده هو ان تبيع شيئا قمت انت بعمله او اختراعه .. او خدمة تقوم انت بعرضها .. و هذه الطريقة هي افضل طريقة للبداية بالعمل على الانترنت تستطيع بيع سلعتك او منتجك الحصرية بك للعملاء .

حسب اعتقادي ايضا أعتقد ان المنتجات الالكترونية هي الافضل , كونها لا تحتاج لضرائب و لا مصاريف شحن .

المنتج يكون منك فقط ..

أمثلة من تجربتي الخاصة :

- قمت بعمل موقع يهتم بالبورصة (الفوركس) .. بحيث كنت اقدم خدمة اعطـــاء توصيات مباشرة الى الموبايل , وكنت ولا زلت ابيع هذه الخدمة باشتراك شهري , هذه الخدمة ليست حصرية لي و لكن انا لا اشتريها من احد بل اقدمها بنفسي (من تحليلي الخاص) و بذلك فان الربح يأتي كاملا الي .

(سنتحدث بالجزء الخاص ببناء المواقع عن طرق الدفع من خلالها)

- قمت بعمل موقع يحتوي على برنامج محاسبة للشركات (قمت انا ببرمجته) .. يتحدث الموقع عن هذا البرنامج فقط و شرح عنه و حتى انني قدمت البرنامج لفترة محدودة (demo) , بحيث يستطيع العملاء تجربته و من ثم شراؤه

- طريـــقة الإعلانات : (طريقة جيدة جدا)

نرى كثيرا من المواقع التي يكون موضوعها الرئيسي هو وضع معلومات و خدمات للناس (الزوار)
بحيث يطلع الناس على معلومات تهمهم (بغض النظر عن الموضوع) و يستفيدون من الموقع الذي قاموا بزيارته
و كل هذا مجانا !!!! .... نعم .... مجانا .

من هذه المواقع الكثيرة جدا ... موقع ehow , مواقع الرياضة , المنتديات , ... و غيرها وغيرها

اذن .. السؤال هنا .. ماذا يستفيد اصحاب هذه المواقع .. م اين يأتي المال ؟؟ من يدفع ؟؟؟ هل يفعلون ذلك من اجل المتعة ؟؟؟ ام انهم يحبون مساعدة الناس فقط ؟؟؟ .

هذه المواقع طريقتها أن يقوم صاحب العمل او الموقع باشهار موقعه و يضع معلومات قيمة و مهمة لزوار هذا الموقع بحيث يزداد عدد زوار هذا الموقع بشكل ملفت للنظر , ثم يقوم صاحب العمل بوضع اعلانات لمواقع اخرى بحيث تدفع هذه المواقع لقاء المساحة التي تم حجزها من الموقع .

و تنقسم طريقة الاعلانات الى 3 أقسام هي ..

- اعلانات مواقع اخرى : تستطيع القيام بالاستبدال و هي عملية وضع اعلان موقع اخر في موقعك و ذلك مقابل ان يضع الموقع الاخر اعلانك ايضا في موقعه (لزيادة الزوار لموقعك) ... او وضع اعلان موقع اخر بمقابل اشتراك شهري .

- اعلانات شركات معروفة : تستطيع وضع اعلانات لشركات معروفة تدفع لك لمجرد الضغط على الاعلان , مثل Google adsense ... تستطيع الاشتراك معها ووضع اعلانات تخصها بحيث كلما ضغط احد زوار موقعك على احدى هذه الاعلانات يزيد الرصيد في حسابك (حسابك الموجود في جوجل) .

و من طرق الاعلانات الجيدة جدا ... ان تقوم بالبحث عن شركات affiliate والتي تعطي عمولة رائعة بمقابل وضع اعلانات بعض منتجاتها المناسبة لموضوع موقعك في الموقع .

هناك جزء خاص في هذا الكتاب عن affiliate .

المهم في هذه الطريقة هو ان يكون لديك ازدحام زوار يعني يكون عدد زوار موقعك في تزايد مستمر و هذا الامر لا يحدث الا بأن يكون موضوع موقعك جيد , مهم , غريب للناس و ايضا عمل تسويق للموقع .

أمثلة من تجربتي الشخصية :

- قمت بعمل موقع يتحدث عن رياضة كمال الاجسام ... بكل اقسامها .. وضعت معلومات مهمة للناس معلومات جديدة باسلوب جديد .. برامج للتمارين ... مكملات غذائية (بيع مكملات غذائية) , و اشتركت مع جوجل ادسنس و وضعت مساحات اعلانية لنشر اعلانات المواقع الاخرى , و اعلانات لمنتجات مكملات غذائية لدى شركة تعطيني عمولة على البيع .

من ايجابيات هذه الطريقة ان الناس يدخلون موقعك دون الخوف من الدفع (الدخول للمعلومة و ليس للدفع) كما قلت سابقا ... مستخدم الانترنت يدخل للمواقع يبحث عن معلومات و لا احد يحب ان يدفع

و من سلبياتها .... انك يجب عليك المحافظة على اعداد زوارك و ذلك بالتعديل الدائم على موقعك و اضافة المعلومات التي يريدها زوارك او عملائك .

- طـــريقـــــة المشاركة والانضمام في التسويق الالكتروني (البيع بالعمولة) : Affiliate

هذه الطريقة تتميز بمردود مادي كبير جدا

و لا تحتاج لمجهود كبير اذا استعملتها بشكل صحيح , طريقة رائعة جدا ....

- فكرتها ...

- محل تجاري يقوم ببيع طابعات الكمبيوتر ... يدخل الزبون للمحل ثم يقوم بمشاهدة الطابعات و شرائها او المغادرة

لاحظ صاحب هذا المحل ان عدد الزبائن الذين يدخلون المحل ليس كبيرا ... فكر ثم قرر ان يقوم بتعيين موظفين يكون

عملهم الرئيسي البحث عن الزبائن , و الذهاب اليهم ...

يقوم هؤلاء الموظفين (او كما يسمون مندوبين مبيعات) بعرض الطابعات باسلوب جميل مقنع بحيث يقوم الزبون بشراءها

فيأخذ هذا الموظف نسبته ... و يأخذ صاحب المحل باقي المبلغ .

البيع بالعمـــولة
Affiliate Programs

تحدثنا باختصار عن هذه الطريقة , والتي تسمى Affiliate ... سأقوم بتوضيحها كاملة ان شاء الله

- **Affiliate :**

اذا كنت تريد العمل من خلال الانترنت , و تريد تحقيق الاستقلال المالي الذي تتمناه و لكنك لا تملك منتج أو لا تملك

خدمة معينة تتميز بها , او حتى لا تعرف شيئا مميزا يمكنك من وضعه كموضوع في موقعك .... فهذه الطريقة لك

- **ما هو Affiliate ؟؟؟؟**

هو عبارة عن شراكة تقوم بها انت و شخص معين ... و تكون علاقة هذه الشراكة هي بيع منتج او خدمة معينة

و هذه الشراكة تكون على شكلين :

أولا ... ان يكون الشخص هو من يملك المنتج او الخدمة .. و تقوم انت بمساعدته ببيعها

ثانيا ... ان تكون انت من تملك المنتج او الخدمة .. و يقوم الشريك بمساعدتك ببيعها .

كما تلاحظ فان العلاقة هنا (كما يقولون) .. هي علاقة ربح – ربح .. اي ان كلا من صاحب المنتج و الشريك يربح .

التاجر (صاحب المنتج) : يجب ان يكون لديه منتج او خدمة مميزة لاستقطاب الشركاء .. تسويق المنتج بشكل جميل الرد على الاستفسارات من الزبائن ... الصيانة (حسب المنتج) ... خدمات بعد البيع ... بالمقابل التاجر يكسب اكثر من الشريك وذلك لان التاجر لديه 10 شركاء (مثلا) و الشريك لديه تاجر واحد (بنفس المنتج) .

الشريك : ليس لديه منتج .. ولا خدمة ... و لا موظفين .. ولا خدمات شحن .. ولا صيانة .. فقط يقوم ببيع ما يملكه

الاخرين ... عائد كبير بدون اي ضغوطات .

- كيف أستفيد من Affiliate ؟؟

كما تحدثنا سابقا .. هناك اكثر من طريقة يمكننا الاستفادة منها لكسب المال من موقعنا عن طريقAffiliate

و لكن كيف اختار البرنامج(Affiliate) المناسب لي ؟؟؟ و اين سأجد هذا البرنامج ؟؟ .

1. تستطيع عمل موقع كامل عن منتج واحد فقط .. يعني مثلا بعض الاشخاص يقومون بالبحث عن منتج

يكون من ضمن اهتماماتهم و على سبيل المثال كتاب الكتروني يتحدث عن سوق العملات او الاسهم و عن استراتيجيات المتاجرة .... الخ , فيقوم هؤلاء الاشخاص بعمل موقع يتحدثون فيه عن هذا الكتاب و يقومون بتسويقه بشكل جميل (مع العلم انه ليس كتابهم) , و عندما يقوم احد بشراءه ... يكسبون و يكسب صاحب الكتاب (التاجر) .

- اختيار برامج Affiliate ليس صعبا .. قم بالبحث عما يناسبك من المنتجات او الخدمات و ضعها في موقعك
- برامج Affiliate كثيرة جدا و تستطيع ايجادها بكل سهولة و لكن المهم ان تكون مناسبة لك من حيث :

1. المكسب : هل العمولة التي تقدم من خلالها جيدة و مناسبة للعمل الذي تقوم به

2. طريقة الدفع : هل طريقة الدفع مناسبة بالنسبة لك , بعض البرامج تقوم بالدفع عن طريق شيك و هذا لا يناسب بعض الناس خصوصا الموجودين في المنطقة العربية , ابحث عن برامج تدفع لك في البنوك الالكترونية

- الاستفادة الكبرى من برامج **Affiliate** تكون في انك انت من تملك البرنامج .. !!!

نعم .. تخيل ان لديك منتجا او خدمة و لديك عدد كبير من الموظفين المسوقين لهذا المنتج في العالم اجمع .. ستكون مبيعاتك

كبيرة و سيكون ربحك كبير جدا و بدلا من ان تأخذ عمولة على بيعك المنتج سيقوم غيرك ببيعه لك مقابل عمولة

سيباع منتجك وانت نائم , وانت تأكل , وانت مسافر .... , هذا هو العمل الذي يريده الجميع .

www.buildursites.com لديها عرض جميل يتمثل بعمل برامج **affiliate** باللغة العربية لأي موقع مهما كان موضوعه او منتجه و بسعر جيد جداً أيضا , و نحن نعتبر أول موقع عربي يقدم هذه الخدمة الرائعة لأصحاب الاعمال أو لأي شخص جاد بموضوع العمل من خلال الانترنت .
لطلب موقع كامل او برامج أفيلييت اضغط هنا

لك حرية الاختيار في ما يناسبك .

- كيف اضع منتجات لمواقع لديها برامج **Affiliate** في موقعي ؟؟

اذا كان لدي موقع جيد التصميم .. جيد المعلومات .. عدد زوار جيد .. أأ ستطيع جني مبلغ جيد جدا من خلال برامج

Affiliate !! ؟؟ . . كيف ذلك ؟؟ .

- البحث عن برامج **Affiliate** :

قم بالبحث عن البرامج التي تناسب محتوى موقعك , وليس البرامج التي يتحدث عنها الناس بانها مربحة ..

يعني ..

لديك موقع يتحدث عن الاعمال و الاستثمار و طرق المتاجرة الجيدة .. و وجدت موقع لديه برنامج**Affiliate** مميز

ويربح منه الكثيرون , و لكن المشكلة ان منتجات هذا البرنامج تتحدث عن برامج الكمبيوتر و المحاسبة ..

بالتأكيـــــــــــــد لن تربح شيئا !!! لأن الفكرة تكون بأن موقعك يتحدث عن شيء جيد و مهم بالنسبة للعميل

فيعجبه موقعك و يقتنع بكلامك و يؤكد هذا الاعجاب بشراء منتجاتك .. و لكـــــن ... انت لا تملك هذه المنتجات

فتقوم باستعارتها من التاجر صاحب (**Affiliate**) و تبيعها له مقابل عمولة ليست سيئة (اغلب البرامج تصل العمولة **75%** و أكثر) .

- كيف اضع منتجات برنامج **Affiliate** لمواقع أخرى في موقعي ؟؟ :

عندما تجد برنامج **Affiliate** (شبكة) مناسب , ستجد ان هذا الموقع يضع امامك خيارين ..

1. التسجيل بالموقع بصفتك تاجر : يعني ان تكون انت صاحب برنامج Affiliate .. ان يكون لديك منتج و تريد تسجيله بالموقع بحيث يقوم الموقع بعرضه للمسوقين (الشركاء) .. الذين يقومون بعرض منتجك في مواقعهم و بيعه في مقابل عمولة تقوم انت باعطائها لهم .

2. التسجيل بالموقع بصفتك مسوقا (Affiliate marketer) : يعني انت من يختار المنتج الذي تريد ان تعرضه في موقعك مقابل عمولة تأخذها من صاحب المنتج .

في كلا الحالتين سيظهر لك نموذج تقوم بتعبئته , يسألك فيه عن اسمك الكامل , عنوانك , الطريقة التي تفضلها في عملية الدفع لك , سيسألك ايضا عن عنوان موقعك الذي تريد عرض المنتجات فيه , نوع الموقع (ليرى التاجر هل يناسب موقعك منتجه) ...

ثم اذا تمت الموافقة على طلبك (دائما ما تتم الموافقة الا اذا كان موقعك لا يناسب المنتج ابدا) , سيقوم الموقع باعطائك وصلة (Link) فيها الكود الذي ستقوم بادراجه في موقعك لعرض المنتج (هذه الوصلة تكون صورة فيها معلومات عن المنتج و عند الضغط عليها من قبل العميل يتحول لصفحة التاجر التي فيها يباع المنتج) .

- متى انضم او اسجل في برنامج Affiliate ؟ :

1. اختر سوق اهتمامك بدقة
2. قم بالبحث عما اذا كان هناك برامج Affiliate مناسبة لموضوع موقعك (دون التسجيل فيها) , لكي تضع النسب الاولية للربح
3. اختر اسم موقعك و سجل دومين (Domain)
4. خطط لموقعك جيدا
5. اختر استضافة لموقعك
6. قم ببناء الموقع بشكل جيد
7. الان اشترك او سجل في برنامج Affiliate مناسب و قم بوضع الوصلة في موقعك .

- ما هي افضل برامج Affiliate التي يمكنني الاشتراك بها .. ؟؟

1. www.Clickbank.com
2. www.paydotcom.com
3. www.click2sell.eu

قم باختيار 2 من المواقع السابقة وسجل فيها و ابحث عن برامج يكون منتجها (او خدمتها) .. مهمة ومناسبة لموقعك

PAY PER CLICK

- **Pay Per Click (PPC)**

قلنا ان هذه الطريقة تعني ان يقوم التاجر بالدفع للمسوق لقاء وضع اعلانه بالموقع وعند ضغط الزائر على الاعلان فقط .

و هي عبارة عن طريقة تمكن اصحاب المواقع من كسب النقود من خلال عرض بعض الاعلانات وذلك عن طريق الضغط عليها فقط (ليس شراء منتجها) .

يعني ...

المسوق صاحب الموقع يقوم بالاتفاق مع التاجر لكي يضع اعلان موقعه في موقع المسوق و عندما يقوم الزائر في موقع المسوق بالضغط على اعلانات التاجر الموجودة تضاف كمية معينة تم الاتفاق عليها في رصيد المسوق .

- **ولكن ماذا يستفيد التاجر اذا لم يكن المسوق يبيع له شيء ؟؟؟؟**

اذا كان لديك محل تجاري جديد ... واردت ان يعرف اغلب الناس عن افتتاح هذا المحل .. وعن عروضه ... مكانه مواعيد العمل .... ماذا يقدم للناس ... ماذا تفعل ؟؟؟؟ فكر جديا ... كيف تنشر ان لديك محلا جديدا ؟!؟!! .

البعض سيقول .... سأضع اعلان بجريدة معروفة و مقروءة لدى الناس

البعض سيقول .... سأصنع منشورات و أوزعها على الناس في المحلات و الاماكن المزدحمة

البعض سيقول .... سأضع اعلان كبير او ما يسمى (آرمـــات) في الشوارع بحيث يراه الجميع

والكل هنا مختلف في الكيفية و لكن متفق في المبدأ . . !!! زيـــادة عـــدد الـزوار

- **يتكون مبدأ PPC Affiliate من 3 أقسام :**

1. **التـــــــاجر**
2. **المســـــوق**
3. **الشـــركة صاحبة برنامج PPC**

- الـــتــــاجر :

و هو الشخص الذي يصنع الاعلانات ... الذي يريد ان يزيد عدد زوار موقعه .... الذي يتمنى ان تزيد مرابحه

- المســـــوق :

و هو الشخص الذي يضع الاعلان .... الذي يعرض الاعلانات في موقعه ....

- الشـــــركة صــــاحبة البرنـــامج :

و هي عبارة عن شركة او موقع معروف لدى جميع الناس يعطي خدمة برنامج PPC

الفــــكرة ......

- يقوم احد الاشخاص (التاجر) ببنـــاء موقع جديد يتحدث عن الأخبار السياسية في العالم و اخر الاحداث ....
- يحتوي هذا الموقع على اخبار فورية دقيقة و ايضا لديه خدمة ارسال هذه الاخبار كرسائل على الموبايل للعملاء
- يدفع العملاء اشتراك شهري بسيط لهذه الخدمة
- يريد صاحب الموقع (التاجر) نشر موقعه و زيادة عدد زواره اكثر
- يذهب صاحب الموقع الى شركة معروفة (Google) مثلا و يتفق معها على ان تقوم بوضع اعلان له فيها
- Google اكثر موقع يزوره العالم اجمع ...

كيف يتم الاتفـــاق ؟؟؟؟

- يذهب صاحب الموقع (التاجر) و يسجل في برنامج PPC لدى جوجل والمسمى Google Adwords
- يقوم بالتسجيل في البرنامج
- يقوم صاحب الموقع بكتابة شكل الاعلان الذي يريده ان يظهر في صفحات Google
- يضع صاحب الموقع مفتاح الكلمات (key words) ...



اذا اين دور المســــوق في هذا كـــــله ؟؟؟؟؟

هذه الشركـــــات لا تقوم فقط بعرض اعلانات اصحاب المواقع ... بل تقوم بما هو افضل ايضا ....

- **يتقدم المسوق (الذي لديه موقع ايضا) الى Google**
- **يقوم بطلب برنامج PPC اخر موجود لدى Google يسمى Google Adsense (تحدثنا عنه سابقا)**
- **هذا البرنامج هو عكس برنامج Adwords .... حيث ان جوجل هي من تدفع للمســـوق ليعرض الاعلانات**
- **اما صاحب الموقع (التاجر) ... فيستفيد ان اعلان موقعه سيظهر في محرك جوجل و في مواقع المســـوقين**

التـــــاجر ... يقوم بنشر موقعه في افضل محركات البحث و مواقع المسوقين العديده ... مقابل مبلغ بسيط من المال

الشركة .... تكسب النقود من التاجر لعرض اعلانه ... و تدفع اقل بقليل للمسوق ..

المسوق .... يكسب النقود من الشركة

كما هو ملاحظ فان المسوق هو افضل الحالات ربحا فهو يكسب من الشركة (PPC) و يكسب من التاجر (PPS)

في برامج Affiliate PPS و يستطيع ان يشترك في اكثر من برنامج PPC ....

Search Engine Optimization
SEO

و الان سنتحدث عن محركات البحث .....

ما هي ؟؟
كيفية عملها ؟؟
كيف نستفيد منها ؟؟؟

- **محركات البحث**

وهي عبارة عن مواقع مشهورة تحتوي على خدمة مميزة لها ... و هذه الخدمة هي خدمة البحث في الانترنت يعني اذا اراد شخص البحث عن موضوع معين فالوسيلة المثلى له هي ان يذهب الى محرك بحث و يكتب معلومات عن هذا الموضوع ليجد عدد لا بأس به من صفحات الانترنت التي تتحدث عن ذلك الموضوع , و طبعا وكما تعلم فان الصفحات التي تظهر في البداية هي الصفحات الاكثر دخولا من قبل المستخدمين ...

من محركات البحث المعروفة ....

و غيرها الكثير الكثير ...... Google .. Yahoo .. MSN .. Altavista .. Ask ..

تختلف محركات البحث بانواعها الكثيرة على كيـــفية عملها ... و لكـنـها تــتفق جميعها على مبدأ العمل ..

محركات البحث اولا هي عبارة عن مجموعة من البرامج .. اي انها تتبع نظام معين في عملية البحث .. محركات البحث لا تهتم بجمال التصمـــيم .. او جودة الصور .. او قيمة المعلومات ... ولا تهتم بوجود الفلاشات او الفيديوهات .. عكس الانسان

محركات البحث هي نظـــام يـــتبع الكلمات .... نظام يقوم بعملية زحف على صفحات الانترنت يبحث عن عنصر معين من عناصر هذه الصفحات (الكلمات) ..

- **خطوات عملها :**

و تنقسم الى 4 عمليات سريعة جدا ..

1. **تقوم محركات البحث بعملية زحف او ما يسمى عنكبة (Spider) .. لجميع صفحات الانترنت الموجوده في الشبكة العنكبوتية (www) ... بحثا عن العناصر الموجودة في تلك الصفحة .. مع الاخذ بعين الاعتبار العدد الهائل لهذه الصفحات والتي يقدر ب 20 بليـــون صفحة .**

2. **بعد ذلك تقوم هذه المحركات بعمل عملية فهرسة (index) لهذه العناصر التي تم ايجادها .. بحيث يتم وضع كل عنصر في فهرسه المناسب ... يعني مفتاح الكلمات في مكان .. وصف الصفحة في مكان اخر و هكذا ..... ويتم وضعها في قاعدة بيانات عملاقة جدا , و اقصد بالعناصر هنا .. keywords , description , links , meta tag , titles , sub titles ....**

   طبعا لا يمكن ان يقوم محرك البحث بفهرسة هذا الكم الهائل من الصفحات بسرعة لهذا اذا قمت بتغيير محتوى صفحتك او تعديل عناصرك سيحتاج محرك البحث بعض الوقت حتى يرجع لصفحتك و يعيد فهرسة عناصرها .. وقبل ان يفعل ذلك لن تظهر صفحتك (التي قمت بتعديلها) في محرك البحث .

3. **وبعد ذلك يأتي محرك البحث ويقوم بعملية مقارنة النص المكتوب (الذي يريد الشخص البحث عنه) مع الفهرس الموجود في قاعدة البيانات ... بحيث اذا وجد الكلمات الموجودة في عناصر الصفحة تطابق ما هو موجود في فهرس قاعدة البيانات يقوم بالعملية الاخيرة وهي اظهار الصفحة .. و لـــكن .. ماذا لو تم ايجاد اكثر من صفحة فيها نفس الكلمات .. اي الصفحات سيظهرها اولا ثم ايها ثم ايها ؟؟؟ على ماذا سيعتمد محرك البحث ؟؟**

   اذا كتبت كلمات تبحث عنها في محرك بحث معين و كتبت نفس الكلمات في محرك بحث اخر .. فان الصفحات التي تظهر مختلفة .. اذا اولا ذلك يعتمد على نوع محرك البحث .. ثم يعتمد على عدد الظهور الاكثر للصفحات فالصفحات التي يدخلها المستخدمين اكثر تظهر اكثر ... و طبعا الاعتـــماد الاكبر يكون على عملية تسمى SEO ..

4. **اخر عملية يقوم بها محرك البحث هي اظهار الصفحات التي تم البحث عنها و الدخول لها ...**

- **كيف نستفيد من محرك البحث ؟؟**

تكون الاستفادة من محرك البحث في ان يكـــون موقعك دائما في المراتب الاولى عند البحث .. وذلك طبعا عند البحث في موضوع يتعلق بموقعك ..

- **لا يوجد احد من مستخدمي الانترنت يحفظ جميع المواقع الموجودة**
- **سيكون عدد زوارك كبير جدا ... لان اغلب الناس يذهبون للمواقع من خلال محرك البحث**
- **ستقدم لك المواقع عروض جيدة جدا من اجل وضع اعلانها في موقعك المليء بالزوار**
- **ازدحام الزوار مفـــيد جدا لعملك .**

- **ما هو SEO ... ؟؟؟**

SEO : و تعني Search Engine Optimization .... محرك البحث الأمثل ... اي كيف نجعل محركات البحث تعمل لنا .. لاظهار موقعنا في المراتب الاولى دائما .

SEO هي عملـــــية يقوم بــها الشـــــخص صاحب الموقع في مــوقعه وذلك من أجل ان يتناسب ذلك الموقع مع جميع محركات البحث الموجوده في الانترنت .

- **ما هي العنـــــــاصر الموجودة في المواقع والتي لا يراها محـــرك البـــحث ؟؟؟**

1. **الفلاشات .... العديد من مكونات المواقع تكون مقاطع فلاشية , فيكون الكلام بشكل فلاشي جميل و الوصلات جميعها تكون بالفلاش ... هذه الفلاشات لا يستطيع محرك البحث ان يراها و لا يستطيع فهرستها , فلا تقم ابدا بتصميم موقع فلاشي (تستطيع وضع بعض الفلاشات في موقعك لا بأس بذلك) .**
2. **الصور .... هناك مواقع تكون عبارة عن صور فقط .. يعني الكبسات صور و الكلام صور (لكي لا يستطيع احد نسخه) حتى الوصلات تكون مصممة ببرنامج مثل فوتوشوب و توضع في الموقع ... فعلا يكون شكل الموقع اجمل و لكن ما الفائدة اذا لم تكن محركات البحث تراه .**
3. **الفيديو .... الفيديوهات ايضا لا يراها محرك البحث .. ولكن اذا كان لديك فيديو معين و كان له عنوان و كتبت في صفحته الكلمات الدلالية له و كنت قد رتبت موقعك بان يظهر كل فيديو في صفحة خاصة , فان محرك البحث سيرى تلك الصفحة و ذلك اعتمادا على الكلام المكتوب وليس الفيديو .**
   مثل .. موقع اليوتيوب .. فاذا كتبت على جوجل(Ac Milan) فسيظهر لك الفيديو الموجود عن هذا الفريق في صفحة منفردة يكون عنوانها هو الفريق و الكلمات الدلالية على الصفحة ايضا .
4. **الصوت .... نفس العملية السابقة بالضبط , فلا يسمع محرك البحث الاصوات ولكن يرى الكلام الذي يدل على هذه الاصوات الموجودة في الموقع .... فاذا قمت بوضع أغنية قارئة الفنجان لعبدالحليم حافظ في موقعك دون اي كلمات تدل عليها ... فيستحيل ان تقوم محركات البحث بايجادها .**
5. **الكلام الذي لا يناسب الموقع ..... و أقصد بذلك مثلا اذا قمت بتصميم موقع باللغة العربية عن الرياضة وقام احد المستخدمين بالبحث عن كلمة Sport فانه بالتأكيد لن يجد موقعك في محرك البحث ....**

- **اذا كيف تجعل موقعـــــك منـــــاسب لجميع محركات البحث ؟؟؟**

سنقوم الان بشرح كيف تجعل موقعك مناسبا لمحركات البحث الكثيرة ...

من اجل ان تكون ظاهرا في محركات البحث يجب ان تكون محتويات موقعك ... الكلام الموجود في الموقع كله بشكلHTML و HTML .. هي اللغة التي تكتب فيها صفحات المواقع التي نشاهدها ... حيث ان جميع برامج التصميم العريقة التي جربناها هي بالأصـــل لـــغة HTML ولكن بسهولة اكثر .. فبعض هذه البرامج تكون مركزة على مظهر التصميم و جماليته و جمال الصفحات و كمية الصور و هذا لا يفيد في محركات البحث .... (و سنتحدث اكثر عن هذه البرامج في جزء بناء المواقع)

اذا .....

1. **كلمات الموقع يجب ان تكون بلغة HTML ... يعني كلام نصي Text ... مكتوب كتابة**
2. **الصور لكي يراها محرك البحث ... يجب ان يكتب وصفها في داخل الكود (كود وضع الصورة) كما يلي :**

<img src=”……….” Alt=”تمارين كمال الاجسام”>

انسى الكود الان .. ارجو ان تكون الفكرة واضحة .. عندما يقوم محرك البحث بعمليةspider للصفحة سيقوم بفهرسة الوصف و ليس الصورة (حيث ان الوصف هو داخل كود الصورة) و بذلك عند اظهار الوصف في محرك البحث ستظهر الصورة تلقائيا

3. **الفيديوهات والاصوات لا تظهر الا كما قلنا سابقا ... (انظر الصفحة السابقة) .**
4. **الوصلات في الموقع يجب ان تكون كلمات ... والوصلة هي عبارة عن عنصر اذا قمنا بالضغط عليه فانه يصلنا بمكـــان آخر (في نفس الموقع او في موقع اخر او حتى في نفس الصفحة).**
5. **يجب أن تتأكد بأن الموقــــع لا يحـــتوي على وصـــلات مكســـورة ... يعني لا يوجد اي وصلة(link) ليس لها مصدر (عندما تضغط عليها لا تصلنا بأي مكان اخر) .**
6. **تأكـــد من عنوان الصفحة (Title) ... يجب ان يكون موجودا .. كل صفحة يجب ان يكون لها عنوان , والذي يقوم بكتابته في كود العنوان في كل صفحة .**
7. **Meta Tags ... و هي الكلمات الدلالية KeyWords و وصف الصفحة Description ... مهم جدا ان تقوم بوضع الكلمات التي تدل على الصفحة الموجودة و ذلك لتسهيل عملية الفهرسة على محرك البحث فتصبح ملائم له اكثر من المواقع الاخرى ..**

مثلا .. صفحة من موقع تتحدث عن الملابس و الازياء

Keywords : ملابس , أزياء , موضه , فساتين سهره , أحذية , موديلات , ...

Description : ملابس جميلة للسيدات تتبع احدث الموديلات و ايضا احذية و فساتين وكل ما تريده المرأه

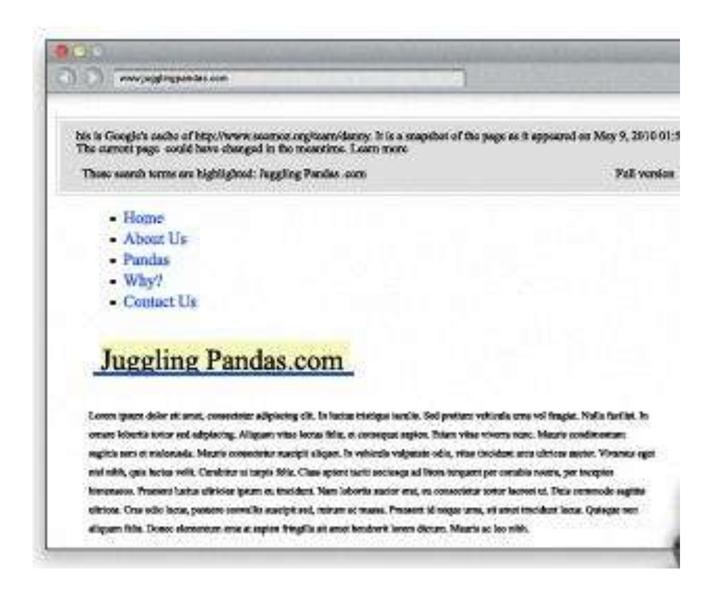
Title : موديلات ملابس حديثة للنساء

هذا موقع جيد فيه اداة تسمحح لك بمشاهدة ما سيشاهده محرك البحث من موقعك ...

http://www.seo-browser.com/

مثال :





في الصورة الاولى هذا ما يكون عليه الموقع من صور و كلام و مربعات نص و ازرار و الوان ....

في الصورة الثانية لا نجد الا ما يستطيع ان يراه محرك البحث ... كلمات ... كلمات ... كلمات

- **الكلمات الدلالية KeyWords**

و هي الكلمات التي تقوم بكتابتها في كل صفحة من صفحات موقعك والتي تدل على موضوع صفحتك و من المهم جدا كتابة هذه الكلمات لان محرك البحث عندما يبحث فهو يزور هذا العنصر اولا في اي صفحة ..

محرك البحث عندما يزور منطقة الكلمات الدلالية في صفحتك يقوم بمعادلة حسابية تحسب ما يسمى ب كثافة الكلمات الدلالية يعني ... هل ان الكلمة الدلالية الموجودة في عنصر الكلمات الدلالية فعلا تدل على موضوع الصفحة هل هي متكررة في محتوى الصفحة ....

هذه المعادلة هي ...... كثافة الكلمات الدلالية = عدد الكلمة في الصفحة * 100 / عدد الكلمات في الصفحة

قم بعد عدد الكلمات في الصفحة كاملة , ثم قم بعد كم مرة استخدمت الكلمة الدلالية في الصفحة و استخدم المعادلة السابقة

هناك العديد من الأدوات الموجودة في الانترنت والي تساعدك في اختيار كلماتك الدلالية في موقعك .. أذكر منها

http://www.keyworddiscovery.com/ **Googlekeywords**

- **حقـــائق عن الكلمات الدلالية**

1. **لا تستخدم كلمات مشهورة و مستعملة بكثرة**
2. **قم بوضع الكلمات الدلالية في صفحتك بحيث تكون ملفتة للانظار , يعني اول الصفحة .... عند بداية الفقرات .. في العناوين .. عندما تقرأ اي صفحة فأنت غالبا ما تبحث في هذه المواضع التي اذا جذبتك تكمل و اذا لم تهمك تغلق الصفحة ... و كذلك محرك البحث , يبحث عن كثافة الكلمات .**
3. **قم بوضع كلمات دلالية مختلفة في كل صفحة من صفحات موقعك ... و ذلك لكي تمتلك اكبر عدد من الكلمات وايضا لان في كل صفحة موضوع خاص بها (او جزء خاص بها) .. ضع في كل صفحة كلمات تناسب محتواها .**
4. **حاول ان تكتب كلمة من كلماتك الدلالية بحيث تكون متعلقة باسم موقعك ... حتى لو كان باللغة الانجليزية فبعض اصحاب اللغة العربية يبحثون عن مواضيعهم باللغة الانجليزية . . .**

- **KeyWord Research :**

- **اسأل نفسك ... هل هذه الكلمة الدلالية (التي كتبناها في موقعنا) تتعلق بالمحتويات التي يظهرها موقعك ؟**

هل ان الباحث عندما يجد موقعك عن طريق هذه الكلمة سيجد اجابة لمشكلته ؟

هل ان زيادة عدد زوار موقعك (مباشر او غير مباشر) سيفيدك ماديا ؟

اذا كانت اجابتك لجميع هذه الأسئلة هي نعم ... نعم بوضوح .... اذن .. هذه هي كلمتك .

- **من خلال الادوات السابقة مثل Googlekeywords ... عند تجربة الكلمات الدلالية ستجد كلمات يتم البحث عنها**

5000 مرة باليوم , 1000 مرة باليوم , 500 مرة باليوم .... ستقول لنفسك هذا جيد سأختار هذه الكلمات .... لـــكن !!!

سيحـــدث لك شيء يســـمى ب مواقع البحث طويل الامد .. و هي المواقع التي اختارت كلمات دلالية مشهورة لها منافسة كبيرة

جدا .. وبذلك فان موقعك من الصعب (بل المستحيل) ان يكون في المراتب الاولى في محركات البحث و ممكن ان يكون

بالمركز رقم 10000 فما فوق . . . فعلا .

مثال :

اكتب في جوجل كلمة (make money) ... و انظر كم عدد المواقع الموجودة (في الخانة الزرقاء) .. لو اخترت ان

تكون هذه كلماتك الدلالية !! فلن يجد احد موقعك من خلال محركات البحث ابدا .

من المهم جدا ان نكون قد فهمنا SEO بشكل جيد واصبحنا نعرف كيف يتم العثور علينا في محركات البحث ... سنعود مع هذا المصطلح في جزء تسويق المواقع و ازدحام الزوار ..

حتى الان ... عرفنا الفكرة الرئيسية من طريقة العمل من الانترنت ... عرفنا كيف نختار العمل بدقة ... عرفنا كيف نختار اسلوب عملنا ... ماذا نفعل ... ماذا نبيع ... او ماذا نقدم ... يجب ان تقرأ كل شيء سبق حتى تفهمه جيدا و تتدرب عليه جيدا حتى تتقنه ..

بنـــــاء المـــواقع

(كيف تبني موقع ناجح)

اذن ... حتى الان وصلنا مرحلة جيدة جدا في تغيير مفهوم العمل من الانترنت و قد بينت الأسلوب المحترف في العمل , الاسلوب الذي يبقيك تكسب و لا ينتهي الربح الا اذا لم تعد تعمل بجد .. باهتمـــام و شغف .. لهذا وكما قلت سابقا يجب عليك اختيار عمل تحبه كثيرا , تعتبره هوايه و ليس عملا تلتزم به ...

- **المـــوقع هو المـــكان الذي يدخله العملاء و التجار ليشاهدوا ما الذي يمكنك أن تقدمه لهم من منتجات او خدمات**
- **المـــوقع هو المحل التجاري الذي تملكه و تريد ان يدخله الناس دائما**
- **اذا كان محلك خاليا .... لا يعود الناس اليه**
- **اذا كانت بضاعتك سيئة .... لا يشتري الناس منك**
- **اذا كانت خدماتك سيئة او غير مفيدة .... لا يستخدمها احد منك**

الموقع الجيد (بكل جوانبه ليس فقط بالمظهر) يفيد صاحبه و يفيد العملاء ايضا ... و سأقوم بعرض طريقة بنـــاء موقع جيد و مناسب جدا للعمل عن طريقه في الانترنت .. لا تستبق الامور و قم بالقراءة جيدا و بالترتيب الذي اسرده ..

النـــجاح بالنـــسبة لي هو عبارة عن 90 % تخطيط و 10 % تنفيذ .... !!!

- **التخطـــــيط للمـــوقع :**

هل قمت سابقا بالدخول الى موقع جميل الشكل و ذو منظر احترافي و لكن تجد كثيرا من صفحاته " قيد الإنشاء " ؟؟؟

نعم ؟؟ كثيرا ؟؟؟

هذه المواقع قام اصحابها بانشائها بدون تخطيط !!!

التخطيط هو عبارة عن طريقة تقوم بالتفكير بها قبل بناء الصفحة الاولى من موقعك من أجل تحديد النتائج التقريبية التي تريدها من بناء هذا الموقع ...

والتخطيط عملية جميلة .. تعطي حماسا و طاقة للبدء بعملية التنفيذ , التي ستعتبر عملية سهلة اذا كان التخطيط جيدا و شاملا لكل الجوانب , والعكس اذا كان التخطيط ناقصا او غير مستوفي الشروط ..

إسأل نفسك الأسئلة التالية ...

لماذا .... لمن .... ماذا .... اين .... متى .... كيف ؟؟؟؟؟؟؟؟؟ .

- **لماذا ؟**

لماذا تريد بناء موقع تكون انت صاحبه ؟؟؟؟؟ من اجل ان يقول الناس ان لك موقع !!! من اجل مساعدة الناس فقط !!! انت شخصية مهمة و تريد ان يكون لك موقعك الخاص !!! من اجل التواصل العائلي !!! لديك شركة وتريد بناء موقع لها !!! تريد بيع منتج معين !!! تريد زيادة دخلك الشهري !!! الاستقلال المادي والعمل بحرية !!! العمل من خلال الانترنت !!!

يعني باختصار .... لماذا تريد بناء موقع ؟؟؟ ما الهدف الرئيسي النهائي لبناء الموقع ؟؟؟ .

من المهم جدا ان تقوم بكتابة هذه الاسئلة التي سأضعها و تقوم بالاجابة عنها .. ثم ضعها في مستند خاص اسمه website plan

- **لمن ؟**

لمن تريد بناء الموقع ؟؟؟؟؟ من هم الناس الذين تريد ان يدخلوا موقعك ؟؟؟ كما قلنا في موضوع سوق الاهتمام !!!

ضع نفسك مكانهم !!! للذين يحبون الرياضة !!! لديهم مشاكل بالكمبيوتر !!! يريدون شراء الكتب !!! تعلم الفوركس !!! لديهم مشاكل بالوزن !!!

اكتب عنهم ... لأنك منهم .. تهتم بما يهتمون به , ما مشاكلهم ؟؟ ما حلها ؟؟ ما الذي ستبحث عنه لو انك مكانهم ؟؟ اكتب ... اكتب ... كل شيء عنهم .

- **ماذا ؟؟؟؟؟**

ماذا ستكتب في موقعك ؟؟؟ عرفت ما الموضوع .. ولكن ماذا ستكتب ؟؟؟ أقمت بالبحث في مواقع شبيهة بموضوع موقعك؟؟ ماذا كتبت ؟؟؟ كيف بدأت الكتابة ؟؟؟ من اين ستأتي بالكلام الذي سيكتب في موقعك ؟؟ ستأخذ الفكرة من المواقع الشبيهة !!! أم ستطلب مساعدة من احد اصدقائك !!!

اكتب قائمة بكل ما لديك حتى الان ... لديك صور ؟ شعار ؟ كلام جاهز مطبوع ؟ مواقع مخزنة في جهازك تريد اخذ بعض الكلام منها ؟ أفكار جيدة ؟ مواضيع تريد وضعها في موقعك ؟ اكتب كل افكارك .. كل ما تتمناه في موقعك .

- **أين ؟؟؟؟؟**

أين ستضع موقعك على شبكة الانترنت ؟

سنتكلم عن هذا السؤال في موضوع استضافة المواقع (Web Hosting) .

اسأل نفسك هذا السؤال عندما تقرأ موضوع الاستضافة

- **متى ؟؟؟؟؟**

متى تريد ان تبدأ بالموقع ؟؟؟؟ متى ستنتهي من بناء موقعك ؟؟ متى سيكون كل شيء جاهز كما خططت له ؟؟ كم ستطول هذه العملية كاملة ؟؟ متى ستنتهي من كتابة الخطة ؟؟ متى ستنتهي من تصميم الموقع ؟؟ .... اكتب المدة التقريبية لكل خطوات بناء المواقع ...

- **كيف ؟؟؟؟؟**

كيف ستبني موقعك ؟؟؟ كيف ستنشر هذا الموقع ؟؟؟ كيف ستعرف الناس به ؟؟ كيف ستسوقه (موضوع التسويق والترافيك)؟؟

هل ستبني موقعك بنفسك ؟؟؟ ام سيقوم شخص بتصميمه عنك ؟؟؟ كيف ... كيف ... اكتب كل شيء .

هذه الأسئلة تستطيع الاجابة عنها بعد قراءة موضوع تصميم المواقع و موضوع التسويق والترافيك ..

سأقوم الان بوضع خطة موقع Buildursite.com ....

- **لماذا ؟**

قمت ببناء موقع Buildursite.com لسببين الاول كسب النقود من العملاء الذين يقومون بشراء الخدمة و من الاعلانات والسبب الثاني للتسهيل على الناس الذين يريدون النجاح في هذا النوع من العمل , لان نجاح العملاء يعتبر من نجاح صاحبه ايضا .

- **لمن ؟**

قمت ببناء الموقع للأشخاص الذين يريدون النجاح .. الذين يحبون العمل من الانترنت .. الذين ليست لديهم القدرة على تصميم موقع .. مهاراتهم قليلة جدا في الحاسوب .. لا يعرفون كيف يكسبون من الانترنت .. يتمنون ان يأتيهم دخل اضافي بنيته من اجل من يعرف ماذا يفعل و لكن ليس لديه الوقت لذلك ...

- **ماذا ؟**

قمت بتقديم الموقع للزوار ... كتبت عن طريقة العمل ... عن معلومات مهمة للمهتمين ... ماذا يستفيد العميل منا ما يستلمه العميل اذا طلب موقع ... النتائج التي سيحصل عليها ... كيف سيكون العمل ....

- **أين ؟**

قمت بوضع الموقع في البداية على الجهاز الشخصي (Laptop) .... للتأكد من انه جاهز بالكامل و لا يوجد به اي خلل (وصلة مكسورة , صفحة غير منتهية , ...) ... ثم قمت بوضع استضافة جيدة .

- متى ؟

خططت لمواعيد بناء الموقع كما يلي : طبعا المواعيد ممكن ان تكون صعبة عليك (ذلك بسبب الخبرة) ... لا تلتزم بها

.. لحظة واحدة بدأت الفكرة
.. 2 يوم لعملية البحث عن سوق الاهتمام و احتماليات النجاح (التي سبق و تكلمت عنها)
.. 2 يوم لعملية القراءة عن الموضوع بجدية و تتابع الافكار و البحث عن اساليب العمل
.. 3 ايام لعملية التصميم و كتابة المحتوى و نشر الموقع .

- كيف ؟

قمت ببناء الموقع بنفسي ... اعتقد انه جيد ... شاهدت الكثير من المواقع و صممت الكثير من المواقع لأعرف كيف يكون الموقع الناجح ... و قمنا بتسويقه جيداً... و الان لدي مجموعة عمل رائعة ويقومون بعمل مذهل للموقع و للعملاء .

هذا مثال بسيط عن خطة لأحد المواقع ... طبعا هذا المثال يعتبر بسيط جدا لخطة جيدة ... يعني اذا اردت كتابة خطة جيدة , فيجب عليك كتابة كل شيء بالتفصيل لما تريد عمله و ليس عناوين كما فعلت انا !! .

- **التكـــلفة المـــادية للمـــوقع :**

اي عمل مستقل أو مشروع لا بد وان يقوم صاحبه بدفع تكاليف معينة من اجل البدء به و كما يقولون ...

إدفع التـــسعة لتكســب العـــشرة ...

تكلفة بناء المواقع ليست محددة فهي تختلف من موقع لآخر و من شخص لآخر و ايضا من هدف لآخر , فالموقع البسيط تختلف تكلفته عن الموقع المحترف و المصمم العادي (المبتدئ) تختلف تكلفته عن المحترف ......

في هذا الموضوع سأقوم بشرح كل شيء عن تكلفة بناء المواقع و كيف تبني موقع ناجح و عملي بأقل التكاليف الممكنة و ايضا سأشرح طريقة عمل موقع بدون اي تكاليف اطلاقا ....

و المقصود بتكلفة بناء المواقع ليست فقط تكلفة التصميم ... بل هناك مصاريف غير ذلك ايضا .

أولا أريد أن ابين الفرق بين كل من ... تصميم الموقع .... تنمية الموقع .... تسويق الموقع :

تصميم الموقع : الشكل الخارجي للموقع و الالوان و حجم الصفحة والخط ....

تنمية الموقع : وضع الكودات البرمجية في الصفحة ... اضافة اساليب الدفع ... اضافة قاعدة بيانات .....

تسويق الموقع : وهو كيف تنشر هذا الموقع بين الناس ... استخدام اساليب النشر مثلPPC , SEO ....

- **تكلفة بناء موقع ناجح خطوة بخطوة ..... والبدائل الموجودة و الممكنة لتفادي مبالغ كبيرة :**

1. **تسجيل النطاق (Domain Name) ... و هي خطوة لا غنى عنها في بناء الموقع لان النطاق هو اسم الموقع ولا تستطيع ابدا بناء موقع و نشره دون وجود اسم له ... تسجيل النطاق لا يحتاج الكثير من المال فأغلب شركات تسجيل النطاق الموجودة تأخذ تقريبا 12 - 15 دولار سنويا لتسجيل نطاق .**

سأقوم بشرح معلومات أكثر عن هذه الخطوة في موضوع تسجيل نطاقات المواقع ...

2. **استضافة الموقع (Web Hosting) ... ايضا هذه خطوة لا غنى عنها في عملية بناء الموقع لان الموقع لا يمكن ان يتواجد في الشبكة العنكبوتية (www) بدون استضافة ... بدون مساحة يتم حجزها للموقع .. وشركات استضافة المواقع تأخذ تقريبا 60 - 120 دولار سنويا لاستضافة المواقع .**

سأقوم بشرح معلومات أكثر عن هذه الخطوة في موضوع استضافة المواقع ...

3. **تصميم الموقع (Web Design) ... هذه الخطوة هي الأعلى تكلفة في عملية بناء الموقع ... طبعا في حالة قيام احد المصممين بتصميم الموقع نيابة عنك , و طبعا هي خطوة لا غنى عنها ... شكل الموقع مهم جدا عند بعض الزوار .. المصممين لا يطلبون نفس التكلفة , لان كل موقع يختلف عن الاخر , لكن تقريبا فان كلفة تصميم موقع عادي من 300 - 500 دولار و هناك مواقع يطلب المصممون عليها مبالغ اكثر .**

سأقوم بشرح معلومات أكثر عن هذه الخطوة في موضوع تصميم المواقع ...

4. **تكاليف أخرى .... مثل تكاليف التنمية و التسويق ....**

اذا هذه هي التكاليف الرئيسية لبناء أي موقع , لكن وكما قلنا من قبل فان التكلفة تختلف من موقع لاخر ...

كيف ذلك ؟

اذا اردت بناء موقع شخصي ... موقع تتحدث فيه عن نفسك .. عن عائلتك .. فلن تهمك كثيرا الأمور البرمجية مثلا ...

لن يهمك ان يكون موقعك في المراتب الاولى في محركات البحث ...

صح !!!

بينما يكون العكس تماما اذا كان بناء موقعك من اجل العمل من الانترنت و كسب النقود ... وسنركز على هذه النوعية الان :

- **اذا كنت تعرف كيفية تصميم المواقع ... فتستطيع تصميم موقع جيد دون الحاجة لتكلفة المصمم**
- **تستطيع شراء قوالب جاهزة بأسعار جيدة و تعدل عليها بما يناسب موقعك (سعر القالب قليل بالنسبة للمصمم)**

قوالب جاهزة ....

- **يمكنك طلب تسجيل نطاق و استضافة للموقع من نفس الشركة و بذلك توفر قليلا .**
- **اذا كنت لا تعرف شيئا عن التصميم ..أفضل الحلول (حسب اعتقادي) .. ان تقوم بطلب الخطوات كاملة مرة واحدة**

من نفس الشركة و بذلك فان العرض سيكون اقل بكثير و افضل لصاحب الموقع ,buildursite.com تقدم عرض رائع وذلك بقيامها بتسليمك موقعك كاملا (بعد الاتفاق على موضوعه و امور اخرى) مكملا بدون اي جهد منك او تكلفة اضافية ... فقط بمبلغ $ 299 .... استفد من العرض وكن من الناجحين بهذا العمل .

هذه بعض المعلومات عن التكاليف الرئيسية لأي موقع , فيمكنك بناء موقعك بتكلفة 2000 $, او 1000 $, او 50 $ .. هذا يعتمد عليك (مهاراتك) ويعتمد على ما تريده .

- **تسجـــيل نــطاق المـــواقع : Domain Name**

تسجيل نطاق الموقع يعني ان يقوم صاحب الموقع باختيار اسم مناسب لموقعه ثم يقوم بتسجيله من اي موقع متخصص بتسجيل المواقع , و هي عملية لا غنى عنها في بناء الموقع ... و اسم الموقع هو عنوانه في الانترنت يعني مثلا example.com و تسجيل نطاق الموقع يجب ان يكون فريدا ... لا يوجد اسم موقع يشبه اسم اخر ابدا .

تسجيل النطاق ينقسم لقسمين ....

.. تسجيل مجاني

.. تسجيل غير مجاني

التسجيل المجاني يكون بأن تقوم بتسجيل اسم لموقعك تحت اسم شركة معينة .. بحيث لا تكون مالك للاسم .. لا تستطيع

نقل استضافتك .. اذا ارادت الشركة الغاء تسجيلك فيحق لها ذلك .. و يكون ذلك الاسم غير مميز لعملك , مثلا

www.qxdeytr.web3hosting.com اسم نطاقك **qxdeytr** و اسم الشركة **web3hosting.com**

التسجيل الغير مجاني (المدفوع) ... هو الافضل و له ميزات احسن , سنتحدث عنها .

- **عملـــية التســـجيل :**

تسجيل نطاق لموقعك يتطلي تسجيل اسم لموقعك في منظمة تسمى **ICANN** ... يعني اذا اخترت نطاق **example.net**

فأنت تحتاج اولا الذهاب الى شركة متخصصة بتسجيل النطاقات مثل **HostGator** , والتي تقوم بالربط بينك

و بين منظمة **ICANN** بحيث تبحث لك عن امكانية توفر ذلك الاسم (عدم وجود نفس الاسم لموقع اخر) , ثم وبعد

توفر الاسم لك تقوم بالدفع للشركة لحجز ذلك النطاق لك لمدة معينة تطلبها انت (الاغلب يطلب سنة و تجدد عند الرغبة)

- **ميزات تسجيل نطاق للموقع :**

1. لا تستطيع نشر الموقع بدون وجود اسم له
2. يبقى تسجيل النطاق لك ... ملكك ... حتى لو قمت بتغيير مكان الاستضافة , لأن مستخدم الانترنت لا يعرف مكان استضافتك , و لكنه يعرف اسم موقعك .
3. اذا كنت صاحب عمل فتسجيل نطاق لموقعك بنفس إسم شركتك سيعطي انطباع جيد للعملاء ... اذا اراد العميل الاستفسار عن امر معين فما عليه الا الدخول للانترنت .... موقع الشركة اذا كان جيدا , يبقى اسمها في ذاكرة العملاء دائما .. الانترنت تزيد من عدد العملاء .

- **كيف تختار اسم نطاق للموقع ؟**

قبل ان تقوم باختيار اسم نطاق لموقعك , قم بقراءة الخطوات الصحيحة لذلك ...

1. **اسم النطاق يجب ان يكون نفس اسم الموقع :**

من المنطقي ان يكون اسم نطاق موقعك شبيه باسم موقعك .. بمعنى اخر عندما يفتح الزائر موقعك يجب ان يكون اسم الموقع

المكتوب في الصفحة الرئيسية يشبه اسم نطاق موقعك ..

وذلك لأن مستخدم الانترنت لا يستطيع تذكر جميع اسماء النطاقات الموجودة في الانترنت لكن يمكنه ان يتذكر شكل موقع

معين و اسمه المكتوب بخط كبير نسبيا ...

تخيل ان يكون لك منتج قمت بتسميته باسم **HHG** .. ثم تريد تسجيل نطاق باسم منتجك .. فوجدت ان اسم **HHG.com** موجود

كإسم نطاق موقع اخر فاخترت نطاق اسمه **mybiz.com** ... في هذه الحالة سيتذكر الناس اسم منتجك **HHG** ولكن لن

يكون موقعك هو من يتجهون اليه .

و من اجل ذلك فمن المنطقي جدا ان تقوم بتسجيل نطاق للموقع قبل ان تقوم بتصميم موقعك و كتابة الاسم في الصفحات

2. لا تختر اسم نطاق عـــام بل اختر اسم العلامة التجارية ...

جميع الناس يجبون ان يكون اسم نطاق موقعهم جميل وسهل و عام ... يعني اذا اردت تسجيل نطاق لموقعك الذي يتحدث عن السيارات .. فأول ما يخطر ببالك الاسم **cars** ولكن في الحقيقة عندما يأتي مستخدم يبحث عن معلومات لشراء سياره معينة فانه لا يبحث عن **cars** , بل يبحث عن سيارات معينة مثلا .. **Toyota** ... **best cars** ...

لا تختر اسما عاما .... اختر اسما يصف منتجك ... خدمتك ... موقعك ... اذا كان لديك موقع عن كمال الاجسام لا تختر اسم **sport** لنطاقك ... بل **bodybuilding** او حتى تفرع اكثر و اختر **bigmuscle** مثلا ...

3. اسم طويل او اسم قصير ؟

اسماء النطاقات يمكن ان تكون حتى 67 رمز ... و اقول هنا رمز لان اسم النطاق يمكن ان يحتوي على رموز

لا أستطيع القول ان اسن النطاق القصير أفضل من الطويل أو العكس ... فهذا يرجع اليك انت ... عن موضوع موقعك

بعض الناس يقول ان الاسم القصير سهل للتذكر ... افضل للكتابة ... صعب ان يخطئ احد بكتابته

والبعض الاخر يقول ان الاسم الطويل منطقي اكثر ... يعني مثلا شركة موقعها **PPC.com** , و اسمها **project performance Corporation** والناس هنا يعرفون الاسم الطويل .

اما أنا فأقول .....

الاسم الذي يحتوي على الكلمات الدلالية (قصيرا ام طويلا) , يحتوي على كلام مفهوم , يستطيع الناس تذكره بسهولة كتابته بسهولة ... هو الافضل .

4. **Com** او **Net** او **Org** او ....

كما هو معروف لدى الناس فان نطاق ينتهي ب **com** هو الأشهر ... ولكن ماذا لو لم تجد الاسم الذي تريد لموقعك منتهيا ب **com** بل وجدته منتهيا ب **net** مثلا ... ماذا تفعل ؟؟؟

اعتقد ان موضوع الموقع الذي تريد بناؤه هو الذي يحدد ذلك و ايضا مكانه .. يعني اذا كان موقعك يمثل دائرة حكومية في بلد ما فمن الافضل ان يكون منتهيا ب **gov** و ايضا بكود الدولة ... **gov.jo , gov.kw** ..... , او اذا كان موقع ممدرسة او مركز تعليمي **edu** ...

اما بالنسبة للمواقع العادية التي لا تمثل منظمة او بلد معين او حكومة .. فمن الافضل ان يكون الاختيار هوcom لانه الأشهر و المعروف لدى جميع مستخدمي الانترنت ... فأغلب الناس يتذكرون الجزء الاول من اسم النطاق فالناس يقولون google .. تلقائيا يكتبونه google.com ..

- **أين تقوم بتسجيل نطاقك ؟؟**

هذه احدى شركات تسجيل نطاقات المواقع , والتي انصح بها بشدة ...

1. **hostgator**
2. **HostBig**

- **استـــــضافة المـــواقع : Web Host**

هذه هي الخطوة رقم 2 في عملية بناء الموقع (بعد تسجيل النطاق) .... و تعني ان تقوم بشراء مساحة في الانترنت لتضع فيها موقعك ... او ملفات موقعك كاملة ...
واستضافة المواقع خطوة لا غنى عنها ايضا ... فكيف ستعرض موقعك بدون ان تضعه على الانترنت .. بدون ان تشتري مساحة لتضعه فيها ...

- **مـــيزات استضافة المواقع :**

1. **نقل البيانات .... (band width , traffic) :**

و هي خدمة تقدم من شركة الاستضافة بحيث تعطي حجم معين لنقل البيانات ... و هذه الخدمة تعني كمية البيانات (بالبايت) التي تنقل بين الموقع و بين الزوار الذين يتصفحون موقعك ..
و هذه الخدمة تقدمها الشركات الاستضافة اليك بعدة احجام بحيث تختار ما يناسبك منها حسب موقعك و حسب اعداد زوارك يعني .... اذا كان موقعك عادي و عدد زواره عادي ايضا فان 5 GB من البيانات في الشهر الواحد تكفي لك ... الشركات تعرض اكثر من عرض احجام ... اختر ما يناسبك ... اختر اكثر مما يناسبك بقليل .. لان الشركة ستطالبك بمال اضافي اذا استهلكت اكثر مما اخترت من نقل البيانات .

2. **المـــــساحة ..... (Disk Space) :**

المساحة هي عبارة عن حجم ملفات موقعك كاملا , الصفحات .. الصور .. الفيديو .. الفلاش .. الصوت ... كل شيء

تعرض شركات الاستضافة مساحات مختلفة حسب حجم موقعك .. و انت ادرى بذلك لانك ادرى بملفاتك ..

المواقع العادية التي تكون مجرد صفحات عادية و فيها صور معينة , لا تحتوي الكثير من الفيديوهات او ملفات الصوت

لا تكون بحاجة لمساحة كبيرة .... لكن شركات الاستضافة تعرض مساحات حتى Unlimited .. يعني مساحة لا نهائية

و هي تعرف انه لا يوجد موقع بهذه المساحة ابدا ...

3. برنامج نقل ملفات (FTP) , PHP , MySQL , ... :

شركات الاستضافة تقدم خدمات اضافية لاصحاب المواقع .. بحيث يستفيد الموقع حسب موضوعه و حسب ما يريد

صاحبه , برنامج نقل الملفات لكي يسمح لصاحب الموقع من نقل ملفاته الى مساحته الموجودة ... وايضا تكون الاستضافة

مدعومة بلغة php بحيث اذا كان الموقع مصمم بهذه اللغة فان الاستضافة ستكون مهيئة له بدون مشاكل ... وايضا

بالنسبة لقاعدة البيانات , اذا كانت موجودة في الموقع .. يجب ان تكون مدعومة بشركة الاستضافة

4. الايميلات ... (E-mail Accounts) :

خدمة جميلة تقدمها شركات الاستضافة للموقع .. و هي وضع ايميلات للموقع ......

يعني تستطيع عمل ايميل في موقعك اسمه sales@aaaaaaa.com , بحيث ان aaaaaa.com هو اسم موقعك

تستطيع اعطاء كل قسم من اقسام موقعك ايميل معين لترتيب عملك .

5. لوحة تحكم ... (Control Panel) :

و هي المكان الذي تستطيع التحكم بكل امور موقعك من خلاله ... عدد الايميلات ... نقل الملفات ... قواعد البيانات

تغيير الباسووردات ... بشكل عام هي اهم ما تقدمه شركات الاستضافة من خدمات .

- **ما تكلفة استضافة المواقع ؟؟؟**

تقريبا تكلف ما بين 5 – 10 دولار شهريا , او 60 – 120 دولار سنويا .... حسب شركة الاستضافة

و حسب الخدمات التي تقدمها , فبعض الشركات تقدم خدمات غير موجودة لدى شركات اخرى مثل بناء موقع مجاني

الرد الالي (auto responder)(سنتحدث عنه بموضوع التسويق والترافيك) ... ضمان ارجاع النقود (في حالة لم تعجبك)

تسجيل نطاق مع الاستضافة ... تصميم موقع مخصص للعمل ... و غيرها من الخدمات .

- **تصمــــــيم المــواقع :**

و هي اهم و اصعب خطوة في عملية بناء الموقع , حيث انها من الخطوات التي تحتاج مهارة او خبرة سابقة بهذا الامر فعلا ... هذه هي الحقيقة , فاذا أردت تصميم موقع جيد و مناسب من أجل العمل من الانترنت .. فأنت بحاجة لمصمم نعم ... مصمم و ليس هاوي ... ليس متدرب ... او متعلم جديد ...

و هنا انا لا أقول أن تقوم دائما بالدفع لمصمم مواقع من أجل تصميم مواقعك .. لا .. و لكن أقول اذا كانت لديك قابلية التعلم ... فتعلم , و هنا في هذا الجزء من الكتاب سأقوم بشرح تصميم المواقع بشكل تستطيع من خلاله البدء بعملية التعلم بشكل صحيح و بترتيب منطقي ...

تصميم المواقع يجب أن يكون تجربه تعليمية و مسلية بالنسبة لك في نفس الوقت .. و اذا تمت بالشكل الصحيح و بالخطوات الصحيحة ... تأخذ من 24 – 48 ساعة فقط .

- **خطــوات تصمــــيم مـــوقع :**

1. **خطة العمل و التنظيــــم :**

تحدثنا سابقا عن التخطيط و قوته في عملية بناء المواقع .. و ايضا و هنا في تصميم الموقع نحتاج الى خطة عمل .. أحضر مجموعة من الاوراق و أكتب ... أرسم ... خطط .....

- ⇐ **الصفحة الأولى : أين سيكون عنوان الموقع (اسمه) ؟؟؟ اين ستضع القوائم ؟؟؟ على اليمين ؟؟؟ ام اليسار هل ستضع شعار للموقع ؟؟ والأهم من ذلك كله ماذا ستكتب ؟؟ ما هو المحتوى ؟؟ هل سيكون مراعي لقواعد محركات البحث (التي شرحناها سابقا) ؟؟؟ ما هي الصفحات التي سترتبط بالصفحة ؟؟؟ ما هي الكلمات الدلالية لكل صفحة في موقعك ؟؟؟ و هل المحتوى مناسب مع هذه الكلمات ؟؟؟ ...**

أكتب و أرسم كل ما تتخيله في موقعك و في صفحاتك

- ⇐ **الصفحة الثانية :**
- ⇐ **الصفحة الثالثة :**
- ⇐ **..**
- ⇐ **..**

من المهم ايضا في خطة العمل ان تعرف أهمية الصفحات ... يعني الصفحات المهمة في موقعك , التي يحتاجها الزائر اكثر من اي صفحات اخرى في موقعك (التي يكون فيها المعلومات الاكثر اهمية في الموقع بالنسبة للزائر) .. هذه الصفحات يجب أن يكون الدخول اليها سهل و واضح .. تكون موصولة بشكل واضح بالصفحة الرئيسية ..

نظم صفحاتك ... لا تجعل الوصول اليها صعب ... اذهب الى مواقع تجد انها رائعة واكتب ملاحظات .. اقتبس تنظيمها كلما زرت مواقع اكثر اصبح لديك تخيل جديد عن موقعك .

2. عمليـــــة التصـــــميم ..

اذن بعد وضع خطه عمل محكمه ... جيدة , الان انت تعرف كيف سيكون شكل موقعك , على ماذا سيحتوي , تعرف كل شيء نظريا ...

عملية التصميم لا تنتهي بانتهاء الموقع ... فالمصمم المحترف يأخذ بعين الاعتبار ان الموقع سيحدث من قبل صاحبه .. سيضاف اليه الكثير فيما بعد ... من كلام و صور و غيره , لذلك يكون التصميم ديناميكيا بحيث يكون قابل للتعديل بشكل سهل .

- **طرق القيام بعملية التصميم :**

هناك طريقتان لا ثالث لهما للقيام بتصميم موقع معين ...

- ⇐ **الطريقة الاولى بأن تقوم بتصميمه بنفسك**
- ⇐ **الطريقة الثانية بأن يقوم مصمم بتصميمه لك**

- **المهارات المطلوبة لعملية التصميم :**

- ⇐ **معرفة جيدة بلغة HTML , CSS**

⇐ معرفة بلغة PHP

⇐ قواعد البيانات MySQL

⇐ بعض برامج التصميم مثل Dream Weaver او Front Page او ...... اي برنامج تصميم اخر

- المواقع سريعة التحميل هي الافضل :

هذا هو أول ما يبحث عنه أي مصمم محترف في عملية التصميم ... فالهدف من وجود الموقع هو ان يراه مستخدمي الانترنت فاذا كان الموقع بطيئا في التحميل (حجم صفحاته كبير) .. فان عدد الزائرين سيكون اقل بكثير ... تستطيع ان تصمم موقع جميل جدا و لكن ما الفائدة اذا لم يره الكثيرين ؟؟؟

⇐ قلل من استخدام الصور

من المفيد ان يحتوي الموقع بعض الصور الجميلة و لكن بشكل معقول ... يعني لا يكون80% من الصفحة عبارة عن صور !!! بعض اصحاب المواقع لا يعرفون ماذا يكتبون في الصفحة فيقومون بملء الصفحة بالصور , حاول التقليل من استخدام الصور ... الكلمات و الجمل ب html افضل بكثير , و عند استخدام الصور المهمة للموقع قم بتصغير حجمها اجعلها من نوع jpg او gif و قم بتقليل كثافة الصور لتصغير الحجم .

⇐ التقليل من استخدام الفلاش و الفيديو و الصوت ايضا

⇐ التأكد من عدم وجود أي كودات أو سكربتات ليس لها عمل

- التصميم المناسب لجميع الشاشات من ناحية الدقة (Resolution) :

تختلف الشاشات باحجامها وانواعها فمنها 640*480 ثم ارتفعت 1024*768 و ارتفعت اكثر ايضا ... و بذلك فان صفحة الموقع اذا صممت لتناسب 640*480 فان الصفحة في الشاشات الجديدة ستظهر صغيرة و ليست بكامل الصفحة

⇐ قم باختيار أقل دقة شاشة مناسبة لموقعك ..

من نتائج الابحاث ... تم اكتشاف انه تقريبا اقل من 0.5% من مستخدمي الانترنت يستخدمون شاشات بدقة 640*480 لذلك قم بالاستغناء عن هذا تماما ... لذلك سنستخدم الدقة الاعلى و هي 600 * 800 المناسبة للناس لان الاغلبية تستخدم هذه الشاشات ... و هذا يعني ان الموقع سيكون مناسبا لكل الشاشات التي تساوي دقتها 800*600 او اعلى .

⇐ **قم بالتصميم بعد ان تضع الدقة المناسبة لشاشتك ...**

ضع الدقة المناسبة لشاشتك ... ثم قم بالتصميم

⇐ **قم بجعل كل عناصر صفحتك بوحدة قياس عالمية ...**

اذا قمت بوضع صورة في صفحتك بقياس 40 بكسل تقريبا .... و كانت دقة شاشتك 600 * 800 , فاذا جاء مستخدم لديه شاشة بدقة 768*1024 ودخل هذه الصفحة في موقعك فان الصورة سيراها صغيرة بالنسبة لما وضعتها ... اما اذا غيرت وحدة قياسها الى المئوية ... مثلا و ضعتها بقياس20 % من الصفحة , فبذلك مهما كبرت الدقة ستكبر الصورة

⇐ **قم بتجربة الموقع دائما بكل انواع دقة الشاشة الموجودة ...**

جرب ... غير الدقة .... ثم انظر و عدل و غير الدقة مرة اخرى حتى يناسب موقعك جميع الانواع

- **الخط الجميل أم الخط المفهوم المقروء :**

كثير من الاحيان أخرج من مواقع كثيرة بسبب وحيد و هو الخط ... نوعه (اسمه) غير مفهوم ... لونه غير مناسب مع الخلفية .

لا تستخدم خط معين لأنه جميل المظهر ... فمن الممكن ان لا يكون هذا الخط موجود في نظام التشغيل في جهاز الزائرين لموقعك ... فكيف سيقرؤون ؟؟؟ استخدم خط Arial المعروف و الموجود في جميع انظمة التشغيل .

- **استخـــدام الفـــراغ في الصفحة أمر جيد :**

لا تقم بجعل صفحتك في حالة من الفوضى .... مليئة بكل شيء ... بعض الفراغات ممكن ان يعطي منطقية و نظافة في صفحتك ... فالهدف هو دائما راحة عين الزائر .

- **كل الصفحات يجب ان تكون مفيدة :**

مستخدم الانترنت يقوم بتصفح المواقع لإيجاد المعلومات التي يريدها .... لإيجاد حلول لمشاكله ولا يقوم بالتصفح للاستمتاع بجمال المواقع والتصميم !!! لهذا فمن المهم جدا ان يكون في صفحة الانترنت التي يدخلها معلومات مهمة للزائر ... ممتعة بالنسبة له ... و إلا فلا يجب ان تكون موجودة !! ممكن أن تكون هي السبب في خروج المستخدم من الموقع و عدم العوده له مطلقا ...

لا تصمم صفحة لا يوجد بها شيء مفيد ... فقط لكي تجعل موقعك أكبر !!!

حتى ولو كان موقعك موقع اعلانات ... فالصور الكثيرة ليست مفيدة للناس ... لو كان التلفاز كله اعلانات لما شاهده الناس ... لو كانت المجلات كلها اعلانات بدون مقالات لما قرأها الناس . .

- **التقليل من الضغط على الروابط بالنسبة للمستخدم :**

قم بتصميم موقعك بحيث تضع القليل من الضغطات على الروابط بين المستخدم و المعلومات في موقعك ... مهمة جدا هذه النقطة ... وتعني كلما قمت باجبار الزائر بالضغط على روابط ليصل للمعلومات كلما تشتت اكثر و تاه اكثر .

كثير ما أرى مواقع فيها صفحة تحتوي على معلومات معينة غير كاملة ... بحيث يوجد رابط معين بوسط جملة معينة يربط بصفحة اخرى فيها تكملة الموضوع , مثل رابط إقرأ المزيد , هذه الروابط لا بأس بوجودها في حال انه اكتمل الموضوع أوالمعلومة , ويريد الرابط ان ينقلك لمعلومة أخرى مفيدة , أما غير ذلك فتكون عملية تشتيت للزائر , و من غير المفيد لصاحب الموقع ان لا يفهم الزائر أو لا يعرف اين يقرأ معلوماته في موقعك .

- **اجعل النص كبيرا كفاية للقراءة**
- **ضع فراغات بين السطور لتسهيل عملية القراءة**
- **لا تجعل الكلمات جميعها بخاصية الكابيتال (الحروف الكبيرة) بل كلمات معينة مهمة فقط**
- **لا تقم بوضع خاصية خط تحت الكلمات (Underline) التي لا تعتبر روابط**
- **اجعل الروابط بلون مختلف(blue) او اجعلها بخاصية (underline) , او الاثنين معا**
- **لا تفتح رابط داخلي بنافذة جديدة**

اذن هذا بالنسبة لتصميم المواقع .. و كما قلنا تستطيع تصميم موقعك بنفسك اذا كانت لديك المؤهلات المطلوبة اذا كانت لديك القدرة والصبر على التعلم ... أو تستطيع الاستعانة بمصمم خبير لتصميمه عنك .. و أقول خبير لأنه يجب أن يكون ملم بالأمور التي شرحناها في هذا الكتاب ليقوم بالتصميم على حسبها ... لأنك تصمم الموقع بهدف ربح المال (في حالة انك تريد موقعك للعمل) .

- **قـــبول عمــليات الدفع عبر الموقع**

إذا أردت بناء موقع يعتمد على بيع سلعة معينة أو خدمة تقوم بتقديمها في موقعك .. فيجب عليك أن تفكر في طريقة معينة تسمح للعميل (الذي يريد شراء منتجك او خدمتك) بالدفع لك , و تسمح لك (كصاحب الموقع) باستقبال تلك النقود .

كثير من الناس يسألوني عن طريقة قبول عمليات الدفع عن طريق الموقع ... و هنا سأقوم بشرح جميع الطرق المتاحة لهذه العملية ...

كثير من المواقع التي أراها (للأسف أغلبها مواقع عربية) تكون طريقة قبولها للدفع عن طريق وضع رقم حساب لصاحب الموقع و اسمه و اسم البنك و في اي بلد , بحيث انه اذا اراد العميل ان يشترك في خدمات الموقع فيجب عليه الذهاب للبنك و تحويل مقدار الاشتراك الى صاحب ذلك الحساب ... عملية لها سلبياتها الكثيرة .

بالتأكـــيد أنا هنا لا أتحدث عن هذه الطريقة (الغير محترفة) , ما سأقوم بشرحه في هذا الجزء هو ..
إضــــافة عمــليات الدفع بواسطة Credit Card و البنوك الالكترونية الى موقعك الالكتروني

- **لمــــاذا نقوم بذلك ؟**

اضافة عمليات الدفع بواسطة Credit Card و البنوك الالكترونية تجعل عدد العملاء أكثر فهي تناسب جميع الناس و أنواع العملاء الذين سيأتون لموقعك ..

1. **العملاء المندفعون ..**

عندما يقرأ الزائر محتويات موقعك , يقتنع بما تقدم , بعض هؤلاء الزوار يكون مندفعا بحيث يذهب الى صفحة الشراء و يقوم بشراء منتجك بسرعة ... هنا اذا لم تكن قد اضفت هذه العملية في موقعك فتأكد أن عميلك قد ذهب و نادرا جدا من يعود للمواقع للشراء .

2. **العملاء الدوليون ..**

الموقع يستطيع أن يدخل اليه أي إنسان موجود في العالم ... اضافة عمليات دفع Credit Card تجنبك مشاكل اختلاف العملات , مشاكل الوقت في استلام الحوالة , ستخسر الكثير والكثير من العملاء بسبب المشقة التي سيلاقيها العميل للدفع لك دوليا .

- طرق قبول الدفع عن طريق **Credit Card** و البنوك الالكترونية في الموقع :

1. استخـــدام حـساب تملكه أنت يسمى حساب التاجر .. Merchant Account

وذلك يكون بالاتفاق مع بنك يحتوي على هذه الخاصية وهي أن يكون لديه حسابات متصلة مع Credit Card في الموقع .. و المشكلة هنا أن معظم البنوك (في الوطن العربي) لا تحتوي على هذه الخاصية خوفا من عمليات الهاكر لأنها متصلة بالانترنت , و تختلف هذه العملية من بنك لآخر ...

تذهب الى البنك و تتفق معه على فتح حساب تاجر باسمك و ربطه مع مواقعك بحيث يعطيك البنك كود معين لتضعه في الموقع ...

يأتي الزائر في موقعك و يقوم بالضغط على الوصلة (الكود) ليشتري منتجك او خدمتك , تظهر له صفحة البنك يدخل معلومات بطاقته (الفيزا كارد او الماستر او ....) , عندها يستلم البنك النقود ويضعها في حسابك مباشرة .

من مساوئ هذه الطريقة .. الكلفة العالية لفتح حساب تاجر في البنك , و عدد البنوك التي تفتح مثل هذه الحسابات قليل

2. عن طريق استخدام طرف ثالث لديه حساب تاجر ...Third Party merchant

هذه هي الطريقة المثلى للجميع , تستطيع الاتفاق مع طرف ثالث لديه حساب تاجر بحيث تفتح عنده حساب الكتروني و هو يهتم بكل شيء .. فقط قم باستلام ما قام العملاء بدفعه لك عن طريق موقعك .

اذهب للطرف الثالث , افتح حساب لديهم .. معظم المواقع يكون التسجيل بها مجانا , أدخل معلوماتك كاملة مثل اسمك الحقيقي , ايميلك الذي تستعمله دائما , بلد الاقامة , حسابك الالكتروني , ...

سيقوم الطرف الثالث باعطائك كود معين تضعه في موقعك عند مكان الشراء (ممكن ان يكون الكود صورة أو كبسة buy now حسب ما تقوم باختياره) .. عند ضغط الزائر لذلك الكود سيذهب لصفحة الطرف الثالث ليقوم بالدفع في حسابك مباشرة .

من المواقع الموثوقة عالميا و قد جربتها شخصيا و هي جيدة جدا ...

AlertPay Bank

www.paypal.com

www.2checkout.com

ما هو البنك الالكتروني ؟؟؟

البنك الالكتروني هو كالبنك العادي ...

يحتوي على حسابات العملاء من كل انحاء العالم

تستطيع سحب او ايداع (withdraw / deposit) النقود من حسابك

تستطيع ارسال حوالة مالية من حسابك لحساب شخص اخر

.....
.....
..... تماما كالبنك العادي

وجدت البنوك الالكترونية من اجل عمل وحيد و فريد وهو تسهيل العمليات المالية عبر الانترنت ...

كل عمليات الدفع أو الشراء من الانترنت تتم بوجود حساب الكتروني ...

العميل الذي يدفع النقود اما يدفعها عن طريق بطاقة رصيد (كريدت كارد) او عن طريق بنك الكتروني

صاحب الموقع الذي يستلم النقود بالتأكيد سيستلمها عن طريق حساب الكتروني باسمه .

من البنوك الالكترونية المعروفة ....

AlertPay Bank

MoneyBooker Bank

- **كيف نفتح حسابا الكترونيا ؟**

فتح حساب الكتروني سهل للغاية ... يشبه عملية التسجيل في اي موقع او منتدى ..

1. **Sign up**
2. **ضع معلوماتك المطلوبة كاملة وحقيقية**
3. **سيتم ارسال رسالة تأكيد الى ايميلك , قم بالضغط على الوصلة في الايميل لاستكمال التسجيل**
4. **أكمل باقي المعلومات التي يطلبها منك النظام**
5. **تمت عملية فتح الحساب .**

لمعرفة معلومات اكثر عن كيفية فتح حساب الكتروني بالصور اضغط هنا

التسويق والترافيك

في هذا الجزء من الكتاب سأقوم بشرح أهم عنصر من عناصر العمل من الانترنت , والذي لا ينجح أي عمل من دونه , ولا يمكن لأي صاحب موقع الاستغنـــاء عنه مهما كان نوعية موقعه و هذا العنصر يسمى تسويق المواقع و الحصول على أكبر عدد من الزوار والذي يسمى الترافـــيك .

التـــسويق والترافيك مصطلحان مترابطان (لهذا لم أقم بفصلهما) في موضوع العمل من الانترنت , من غير تسويق لا يأتي الترافيك , و اذا لم يكن هناك ترافـيك لا يكون التسويق الذي تم عمله , عملية التسويق هي سبب عملية الترافـــيك .

و مهما كان سوق اهتمامك جيدا , لا يوجد به منافسة , جديد , و مهما كان موقعك جيدا من ناحية التصميم و المحتوى والتخطيط , و حتى لو وضعت أفضل طرق العمل التي ناقشناها في هذا الكتاب ... فمن غير التسويق و الحصول على الترافيك لن تربح شيئا , صدقني لن تربح .

عملية التسويق والحصول على الترافيك للموقع ممكن أن يتم بدون أن تنفق دولارا واحدا , و ممكن أن يتم بإنفاق مبلغ ليس بالكثير , التسويق والترافيك ممكن ان يكون بواسطة الانترنت(online) و ممكن أن يكون (offline) .
سأقوم بشرح طرق كثيرة تستطيع الاختيار فيما بينها أو إختيارها جميعها اذا اردت , المهم أن تفهم أسلوب الطريقة و ما اذا كانت مناسبة لموضوع موقعك و كيفية عملك .

- **إستخدم كل من تعرف للحديث عن موقعك**

هذه الطريقة هي أسهل الطرق والاقل تكلفة على الاطلاق , فهي تعتمد على انه لا بد وانك تعرف أصدقاء , أقارب , زملاء لا بد وان لك أحد ما تستطيع أن تحدثه عن موقعك , فيقوم هو بالحديث عن موقعك لآخرين يعرفهم و هكذا ....
الترافيك الذي ستحصل عليه من عملية التسويق هذه قليلا و قليلا جدا بالنسبة للطرق الاخرى لكن كبداية أعتقد انه من الجيد جدا ان تنشر موقعك بين الاشخاص المقربين اولا لترى ردة الفعل

- **قم بعرض محتويات مجانية , أصلية , جيدة في موقعك**

من المهم جدا أن تعرف أن مستخدم الانترنت لا يدخل المواقع لكي يشتري شيئا , بل هو يبحث عن معلومات ليحل بها مشاكله , و بهذا فمن المعروف بأن المعلومات المفيدة , الفريدة من نوعها , التي لن يراها المستخدمون الا في موقعك ستجلب لك المزيد من الزوار , أو على الأقل أن تكون المعلومات مفهومة و بشكل أفضل مما هي موجودة في مواقع أخرى

- **تبادل الوصلات بين موقعك و مواقع أخرى**

خطوة مهمة جدا و مفيدة أيضا .. قم بالاتفاق مع مواقع أخرى (تنتمي لنفس موضوع موقعك) بأن تضع وصلات معينة هو يختارها في موقعك بمقابل أن يقوم هو ايضا بذلك , قم بوضع وصلات لمواقع جيدة تفيد زوارك , مواقع مشهورة تمتلئ بالزوار , و ممكن أن تكون الوصلات عبارة عن اعلانات (صور توضع في مكان معين في الموقع) و ممكن أن تكون كلمات تحتوي على رابط توضع وسط معلومات معينة تهتم بنفس الموضوع .

- **إستخـــــدم الهيكلية المناسبة للغة html**

اذا أردت محركات البحث أن تعرف عن ماذا يتحدث موقعك , فيجب أن تستخدم لغة html بشكل جيد , أن لا تنسى أهم كودات هذه اللغة و الوسوم (tags) المهمة جدا في كل صفحة و هي ...

1. **Title Tag**
2. **Meta Description Tag**
3. **Meta Keywords Tag**

سبق و تحدثنا عن هذا الموضوع في جزء SEO من هذا الكتاب

و تكون هذه الوسوم داخل وسم <Head> في كل صفحة من صفحات موقعك , يعني ...

لنقل أنك تريد جعل صفحتك مثلى لمحرك البحث في كلمة (عضلة تراي سيبس) مثلا , ستفتح الكود الخاص بصفحتك والذي سيكون بالشكل التالي ...

```
<html>
<head>
<title>عضلة تراي سيبسل تمارين مفيدة </title>
<meta name=”description” content=”عضلة تراي سيبس تمارين مرهقة و مفيدة”>
<meta name=”keywords” content=”عضلة تراي سيبس , تمارين, مكملات”>
```

اذا كانت هذه المعلومات غريبة بالنسبة لك أو أنك تريد معلومات أوفر عن html و الوسوم قم بزيارة [هذه الصفحة]

- **اجعل موقعك مثاليا لمحركات البحث**

محركات البحث هي أفضل من يمكنه أن يقدم لك التسويق الرائع لموقعك وبالتالي أفضل ترافيك ممكنة

إقرأ موضوع SEO في هذا الكتاب مرة أخرى .

- **اشترك في محركات البحث**

و ذلك للظهور في محركات البحث بشكل أسرع قم بالذهاب لأفضل محركات البحث و سجل بها , لكن قبل ذلك تأكد أن موقعك يحتوي على الأقل 15 صفحة و أنه مكتمل ... إذهب هنا

google	http://www.google.com/addurl/?continue=/addurl
MSN	http://www.bing.com/webmaster/SubmitSitePage.aspx
Yahoo	http://search.yahoo.com/info/submit.html

- **أجب عن أسئلة و تعليقات في المنتديات**

كثير من أصحاب المواقع يستهين بهذه العملية الجيدة , إبحث عن منتديات متعلقة بموضوع عملك (موقعك) سجل فيها قم بإضافة التعليقات المفـــيدة للأعضاء هناك , أجب عن الأسئلة التي يسألها الأعضاء , أكتب مقالات , أمور تجعل الأعضاء يثقون بك , يعرفون أنك جيد بما تفعل ... والأهم من ذلك كله ضع عند توقيعك عنوان موقعك (مواقعك) اذا كنت جيدا في المنتدى و أظهرت براعة في موضوعك , تأكد ان جميع الأعضاء سيدخلون موقعك و ينشرونه لمنتديات أخرى .

- **إستخدم عملـــية الـــرد الآلي (Auto Responder)**

الرد الآلي هو عبارة عن رسائل مبرمجة تلقائيا لتذهب الى ايميلات من قام بزيارة موقعك و أدخل ايميله هناك , يقوم الرد الآلي بارسال رسائل مبرمجة (حسب الفترة التي تعطيها له) .. الى زوارك و ذلك لتضمن عودتهم مرة اخرى , مثل ان تذهب الى محل كمبيوتر و عند المغادرة يقوم صاحب المحل باعطائك ورقة لإبداء رأيك في المحل و البضاعة , و يطلب منك رقم تلفونك ... و بذلك يضمن أن يكلمك لإخبارك بآخر العروض لتعود مرة أخرى .

- **كيف يعمل ؟**

لنقل مثلا انك قمت بعمل موقع عن تعليم الطبخ تعرض فيه كتابا جيدا عن الطبخ بكل أشكاله , و قمت بتسعير الكتاب25$

قم بالاشتراك برد آلي مثل (Get response) , فيقوم باعطائك الكود الذي ستضعه في موقعك , و الذي

عندماتضعه سيكون يحتوي على فراغ أو إثنين , فراغ للإسم و فراغ للإيميل .

يدخل الزائر ويقوم بقراءة محتويات الموقع ولكن لا يعجبه سعر الكتاب , فيرى مكان قمت أنت بوضعه مكتوب فيه :

أدخل ايميلك لدينا و استـــلم كورس الطبخ المجـــــاني على ايميلك ..

فيأتي الزائر و يدخل ايميله (لاستلام الكورس المجاني) , فيخزن هذا الايميل في الرد الآلي الخاص بك , و تقوم بإرسال الكورس في رسائل متعددة متتالية (طبعا هذه العملية تكون مبرمجة من الرد الآلي) , و تقوم بعرض معلومات مهمة للزائر يثق فيك من خلالها , واذا وثق في كلامك و عرف أنك بارع و جيد في أمور الطبخ , سيرجع و يشتري الكتاب .

اذن من الامور الأساسية في عملية الرد الآلي ...

1. **أن يحتوي على أشياء مجانية مقابل ايميل الزائر**
2. **أن تقوم بوضعه في مكان مناسب في موقعك (في مكان لا يغطي على موضوع الموقع)**
3. **أن تكون هناك فترة بين الرسائل المرسلة .. لترك فترة للزائر لقراءة الرسالة , التفكير , أن ينتظر الزائر رسائلك القادمة بشوق , ...**
4. **أن ترسل رسائل مفيدة كثيرا للزائر**
5. **أن تقوم بعرض توصيات ببرامج معينة Affiliate ليقوم الزائر بمشاهدتها , و بهذا فأنت تستخدم الرد الآلي و كأنه إعلان أيضا و تستطيع الاستفادة منه ماديا .**
6. **أن لا تجعل كل رسائلك في صيغة البيع ... يعني لا تحتوي جميع رسائلك على أن يقوم الزائر بالدفع , انتظر أن يثق بك**

- **أكـــتب كتابــــا مجانيا**

الكتاب المجاني قوي جدا في عملية التسويق , أكتب كتاب يحتوي معلومات مهمة و ضعه في كل مكان , المنتديات الموسوعات , سيرفرات التحميل , ...

يجب أن يحتوي الكتاب على عناوين جميع مواقعك ...

أطلب من القراء إرسال الكتاب المجاني الى أصدقائهم و من يعرفونه ...

- **قم بعمل فيديو للموقع على اليوتيوب (youtube)**

اليوتيوب أكثر موقع يدخله مستخدمي الانترنت للبحث و التعلم , فلا شيء أفضل لايجاد حل لمشكلة من الفيديو

اعمل فيديو لموقعك , إشرح عن منتجك أو خدمتك , لكن لا تنسى أن تضع عنوان موقعك في الفيديو .

- **اعمل حساب لموقعك على الفيس بوك (FaceBook)**
- **قم بالاشتراك في الاعلان عبر الجوجل أو الياهو PPC**

بعض الناس لا يحبون فكرة أن يدفعوا مقابل الحصول على الترافيك , لكن الحصول على الترافيك من محركات بحث مثل جوجل أو ياهـــو يمكن أن تكون مفيدة جدا و فوق ما تتوقع ...

إرجع لموضوع PPC الذي شرحناه جيدا في هذا الكتاب

- **إعرض أشيـــاء مجانـــية**

الجميع يحب المجـــان , فكيف اذا كان الشيء المجاني مفيد و جيد أيضا ... قم بعرض أشياء مجانية مع منتجاتك أو خدماتك ... دون أن تزيد السعر .. يمكنك أن :

1. **تعرض تقرير مجاني**
2. **تعرض فيديو تعليمي مجاني عند شراء كتابك عن تعليم الفوتوشوب**
3. **تعرض برنامج محاسبة جيد مجانا عند الاشتراك في موقعك الذي يتحدث عن تنظيم الامور المالية**
4. **تعرض اشتري واحد واحصل على الثاني مجانـــا ... مثل موقع تصميم مواقع .. أطلب موقع واحصل على اخر**

- **قم بعمل بطاقات شخصية للموقع بإسمك**

طريقة من طرق التسويق offline ... وزع بطاقاتك الشخصية اين ما تذهب و ارفق فيها عنوان موقعك .

التسويق أمر مهم لأي موقع , لا تقلل من أهمية الحصول على التـــرافيك فهو سبب نجـــاح أي عمل .